ANTÓNIO
JORGE
DA MOTTA
VEIGA

A ECONOMIA
CORPORATIVA
E O PROBLEMA
DOS PREÇOS

DIGITALIZADO
PELA
BIBLIOTECA
NACIONALISTA

BIBLIOTECA
NACIONALISTA
bibliotecanacionalista1.blogspot.com
bit.ly/bibliotecanacionalista (drive)

ANTÓNIO JORGE DA MOTTA VEIGA

A ECONOMIA CORPORATIVA E O PROBLEMA DOS PREÇOS

(ENSAIO DE TEORIA ECONÓMICA)

Dissertação de doutoramento em Direito (Ciências Político-Económicas) na Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa

LIVRARIA MOTTA
R. S. de Agostinho, 51
LISBOA

LISBOA
1941

DO AUTOR

HISTÓRIA DO DIREITO PORTUGUÊS — (De harmonia com as prelecções do Ex.mo Prof. Dr. Joaquim Pedro Martins ao curso do 1.º ano jurídico de 1931-1932), Lisboa, 1931.

A ECONOMIA COLONIAL E A POPULAÇÃO INDÍGENA — (Dissertação para o Curso de Administração Colonial da Faculdade de Direito), Lisboa, 1935.

A LEI ALEMÃ DE 28 DE JUNHO DE 1935 E A ANALOGIA EM DIREITO PENAL, apud «Boletim dos Institutos de Criminologia», 1.º Semestre 1939, p. 85-214.

A MOEDA PORTUGUESA E O SEU PODER DE COMPRA EXTERNO, apud «Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa», Ano III, p. 113-182.

A ECONOMIA CORPORATIVA E O PROBLEMA DOS PREÇOS, (Ensaio de teoria económica), Lisboa, 1941.

ANTÓNIO JORGE DA MOTTA VEIGA

A ECONOMIA CORPORATIVA E O PROBLEMA DOS PREÇOS

(ENSAIO DE TEORIA ECONÓMICA)

Dissertação de doutoramento em Direito (Ciências Político-Económicas) na Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa

LIVRARIA MORAIS
48, R. da Assunção, 51
LISBOA

LISBOA
1941

ÍNDICE

INTRODUÇÃO

PREÂMBULO

1. — Preliminares: O reduzido interêsse das gerações novas pelos problemas da economia teórica. Razões do facto em nossos dias 19
2. — A finalidade última do presente ensaio. O objectivo particular desta introdução 23

CAPÍTULO 1

BREVE EXAME CRÍTICO DA ECONOMIA CLÁSSICA

§ 1.º

As bases filosóficas e científicas da economia clássica. A influência do ambiente económico.

3. — As bases filosóficas da economia clássica 25
4. — As bases científicas da economia clássica. 28
5. — O êrro filosófico fundamental da economia clássica. 31
6. — A economia clássica e o ambiente económico . . 33

§ 2.º

Os postulados fundamentais da economia clássica. Exposição e crítica.

7. — Os três postulados fundamentais. 36
8. — I) Crítica do postulado hedonístico-individualista e da hipótese do «homo oeconomicus» 39
9. — II) Crítica da teoria clássica do equilíbrio. 42
10. — III) Crítica do postulado da realização automática da máxima utilidade social e da natural coïncidência dos interêsses. 49

§ 3.º

Apreciação de conjunto da economia clássica. Directrizes gerais da sua renovação.

11. — O agnosticismo da economia clássica. Crítica . . 53
12. — Directrizes gerais da renovação dos quadros da economia tradicional 56

CAPÍTULO 2

OS NOVOS ASPECTOS DA CIÊNCIA ECONÓMICA

§ 1.º

A reacção contra o agnoticismo e o indiferentismo da economia clássica.

13. — A ciência económica e o problema económico. Contribuïção da «Nova Escola Austríaca». Definição moderna da ciência económica 59
14. — Natureza e classificação dos fins sociais e dos meios económicos 63
15. — A concepção neutral da ciência económica. Crítica 66
15. — Verdadeira natureza da ciência económica. O problema da natureza do conhecimento económico e do conhecimento científico em geral 68
17. — A dupla natureza — descritiva e normativa — da ciência económica 72
18. — A posição da economia em face da ética. 76
19. — A economia e a política. Transferência do problema para o parágrafo seguinte. 79

§ 2.º

Inserção do Estado nas premissas da ciência económica. O fundamento científico da política económica.

20. — O problema fundamental das relações entre o Estado e o indivíduo na ordem económica. A atitude da economia clássica. A progressiva intervenção do Estado na economia. 80

21. — A contribuïção dos economistas neo-clássicos. A «teoria geral» de Keynes e a posição do Estado no sistema económico 81
22. — O Estado concebido como ordenamento jurídico. A utilidade geral. O fundamento teórico da política económica 87

§ 3.º

Adaptação da teoria económica às novas premissas de facto

23. — Preliminares 90
24. — O sistema económico corporativo e a construção da teoria económica. Concepções sôbre a teoria económica do corporativismo. Importância do pensamento doutrinário 91

PARTE GERAL

BASES PARA A CONSTRUÇÃO TEÓRICA DA ECONOMIA CORPORATIVA

CAPÍTULO 3

OS FACTOS

§ 1.º

A transformação estrutural do sistema capitalista

25. — Razão de ordem 99
26. — A) A transformação do sistema capitalista no campo das relações entre produtores 101
27. — B) A transformação do sistema capitalista no campo das relações entre o capital e o trabalho 106
28. — C) A transformação do sistema capitalista no campo das relações entre o Estado e as empresas privadas 109

29. — D) A transformação do sistema capitalista no campo das relações entre a produção e o consumo . . . 111
30. — E) Novos horizontes da economia mundial após a Grande Guerra. A formação de economias complexas e o imperativo da organização nacional. Conseqüências. 114
31. — Conclusões: A natureza da crise do sistema capitalista liberal e o advento do sistema económico corporativo 117

§ 2.º

A expansão do sistema económico corporativo

32. — Sistemas corporativos organizados: ITÁLIA 120
33. — Sistemas corporativos organizados (cont.): II) PORTUGAL 131
34. — Sistemas corporativos organizados (cont.): III) ALEMANHA 141
35. — Sistemas corporativos organizados (concl.): IV) ÁUSTRIA 150
36. — Realizações prè-corporativas noutros paises: I) FRANÇA 152
37. — Realizações prè-corporativas noutros paises (cont.): II) BÉLGICA 157
38. — Realizações prè-corporativas noutros paises(cont.): III) HOLANDA 158
39. — Realizações prè-corporativas noutros paises (cont.): IV) SUIÇA 161
40. — Realizações prè-corporativas noutros paises (cont.): V) INGLATERRA 163
41. — Realizações prè-corporativas noutros paises (cont.): VI) HÚNGRIA 165
42. — Realizações prè-corporativas noutros paises (cont.): VII) BULGÁRIA 166
43. — Realizações prè-corporativas noutros paises (concl.): VIII) ESPANHA. 167

§ 3.º

Características gerais do sistema corporativo

44. — Síntese das características gerais de um sistema-tipo de economia corporativa 168

CAPÍTULO 4

A DOUTRINA

(Princípios fundamentais)

45. — Observações preliminares. 173

§ 1.º

O princípio da unidade económica nacional

46. — O princípio da unidade económica nacional e o princípio corporativo supremo. 175
47. — Pressupostos sociológicos da economia corporativa. O princípio da unidade económica nacional e a concepção universalista da economia 177
48. — O princípio da unidade nacional e o princípio da solidariedade. A estrutura vertical da sociedade corporativa 181
49. — O princípio da unidade económica nacional e a autarcia 183

§ 2.º

O princípio da supremacia do interêsse nacional

50. — A subordinação necessária dos interêsses particulares (dos indivíduos e dos grupos) ao interêsse nacional. A hierarquia dos interêsses 186
51. — O problema das relações entre o interêsse privado e o interêsse nacional na economia corporativa: A) A tese de Gino Arias. Crítica 190
52. — O problema das relações entre o interêsse privado e o interêsse nacional (cont.): B) A tese de Filippo Carli. Crítica. . . . . .
53. — O problema das relações entre o interêsse privado e o interêsse nacional (cont.): C) A tese de Ugo Spirito. Crítica 197
54. — O problema das relações entre o interêsse privado e o interêsse nacional (concl.): D) Solução adoptada 200

§ 3.º

O princípio do equilíbrio dos poderes económicos

55. — Poderes económicos da empresa. Respeito pela iniciativa privada 202
56. — Poderes económicos da corporação 205
57. — Poderes económicos do Estado 207
58. — O equilíbrio dos poderes económicos. A auto-direcção da economia 210
59. — O sistema corporativo como «terceira solução» entre o liberalismo individualista e o colectivismo 213

CAPÍTULO 5

A TEORIA

(Generalidades)

§ 1.º

Preliminares

60. — Observações prévias. O conteúdo fundamental da teoria económica do sistema corporativo. 219
61. — Duplo objectivo do economista ao construir a teoria económica do sistema corporativo 221
62. — Premissas teóricas fundamentais da economia corporativa: a pluralidade de sujeitos económicos e o «interêsse pessoal» 222
63. — A determinação do conteúdo económico do «interêsse nacional». Posição do problema 226
64. — Conseqüências da inserção do Estado entre as premissas da construção teórica 228
65. — Plano de estudo dos princípios gerais da teoria económica do sistema corporativo. 229

§ 2.º

Os fins do sistema corporativo

66. — Recapitulação: Hierarquia dos fins e sua diversa natureza. 230
67. — Fins supremos (ético-políticos) do sistema corporativo 231

68. — Fins económicos de ordem superior. Seu conteúdo 235
69. — Fins económicos inferiores ou elementares. Classificação 237

§ 3.º

Os meios económicos (bens) no sistema corporativo. Generalidades.

70. — Razão de ordem. Os meios económicos de ordem superior e os meios económicos elementares (bens). 240
71. — Conceito e características dos bens económicos 241
72. — Classificação dos bens económicos 244

PARTE ESPECIAL

O PROBLEMA DOS PREÇOS NA ECONOMIA CORPORATIVA

CAPÍTULO 6

POSIÇÃO DO PROBLEMA

§ 1.º

Preliminares

73. — O justo preço e os fins do sistema económico corporativo. 253
74. — A alta complexidade do problema dos preços. Plano de estudo 254

§ 2.º

Verdadeira natureza e alcance da lei da oferta e da procura. A lei da oferta e da procura na economia corporativa.

75. — Os preços e a lei da oferta e da procura. Verdadeira natureza e alcance desta lei 257

76. — A lei da oferta e da procura na economia corporativa 262

§ 3.º

O justo preço e a paridade de alternativas entre os permutantes

77. — Condição prévia essencial do justo preço: paridade de alternativas entre os permutantes. 264
78. — O sistema económico liberal e a disparidade de alternativas entre os permutantes. 265
79. — A realização da paridade de alternativas no sistema corporativo. Meios 267

CAPÍTULO 7

ANÁLISE DO PROBLEMA

(A formação dos preços no mercado dos produtos)

§ 1.º

O preço livre como princípio geral. O mercado imperfeito

80. — Preliminares. A teoria clássica dos preços em regime de perfeita concorrência. Crítica 269
81. — O meio económico. Noção. Sua influência na formação dos preços. O meio económico e a publicidade. A qualificação do meio económico. . . . 273
82. — O tempo (passado e futuro) na teoria dos preços. As fôrças da inércia. A dimensão económica e o horizonte económico. A economia dinâmica . . . 276
83. — A elasticidade da oferta e da procura. Coeficiente de elasticidade. Elasticidade dinâmica. Factores de que depende. 280
84. — A interdependência entre as várias categorias de preços. Análise do problema. Universalidade do fenómeno da interdependência 284
85. — O mercado imperfeito. A tríplice configuração do mercado dos produtos 293
86. — O mercado imperfeito (cont.). Características e modos de formação do preço em regime de concorrência imperfeita ou monopolística. 296
87. — O mercado imperfeito (concl.). Formação do preço em regime de monopólio colectivo. 307

§ 2.º

Acção dos organismos corporativos e do Estado

I) — ACÇÃO INDIRECTA (SÔBRE A OFERTA E A PROCURA)

A. Regulamentação do volume da produção

88. — Os dois problemas fundamentais da economia da empresa. 311
89. — A regulamentação da produção e o primado da procura 312
90. — Objectivos da disciplina corporativa do volume da produção. Meios de realização 313

B. Disciplina do custo de produção

91. — Noções fundamentais: Princípio da produtividade marginal. Custo total, custo unitário médio e custo unitário marginal. O limite dos custos decrescentes e a dimensão óptima da empresa. O ponto de máximo rendimento líquido. Disparidade dos custos médios. O preço de oferta. A empresa marginal e as rendas diferenciais. 317
92. — Meios a que recorre o sistema corporativo para realizar a disciplina do custo de produção. Disciplina directa e indirecta. 327

C. Disciplina da concorrência

93. — Generalidades. Tipos de concorrência. Concepção liberal e concepção corporativa da concorrência 336
94. — Meios de disciplina corporativa da concorrência: a) no mercado grossista. 340
95. — Meios de disciplina corporativa da concorrência: b) no mercado retalhista 345

D. Educação do consumidor. Organização cooperativa

96. — A educação do consumidor no sistema corporativo. A criação e difusão de cooperativas de consumo 347

III — ACÇÃO DIRECTA (SÔBRE O NÍVEL DE PREÇOS)

A. Sôbre os prèços por grosso

97. — O objectivo essencial da acção directa dos organismos corporativos e do Estado sôbre os preços por grosso. Fixação de preços mínimos 353
98. — Fixação de preços mínimos por meio de acordos normativos intersindicais e intercorporativos. A hipótese do monopólio bilateral. A arbitragem dos organismos corporativos e do Estado. 356

B. Sôbre os preços a retalho

99. — Fixação dos preços a retalho dos artigos de marca e dos artigos anónimos por meio de acôrdos normativos 363
100. — Os preços diferenciais no mercado retalhista, como meio de realizar uma melhor justiça distributiva. . 366

CAPÍTULO 8

SÍNTESE DO PROBLEMA

(Noção e significado geral do preço corporativo)

101. — Noção geral do preço corporativo. Preço corporativo e justo preço. 369
102. — Significado geral do preço corporativo. O equilíbrio económico corporativo. 372
103. — Nota final. 375

BIBLIOGRAFIA

A. — Autores de língua francesa 379
B. — Autores de língua italiana 390
C. — Autores de língua alemã 404
D. — Autores de língua inglesa. 406
E. — Autores espanhóis 408
F. — Autores portugueses 408

INTRODUÇÃO

PREÂMBULO

1. Preliminares: O reduzido interêsse das gerações novas pelos problemas da economia teórica. Razões do facto em nossos dias.

Num artigo célebre sôbre «o problema do valor na comunidade socialista», publicado em 1902 numa revista holandesa (1) e traduzido posteriormente em várias línguas (2), o insigne economista N. G. PIERSON considerava como característica inquietante da sua época o reduzido interêsse que as gerações novas dispensavam aos problemas da economia teórica.

---

(1) N. G. PIERSON, *Het waardeproblem in een socialistische Maatschapij*, na revista holandesa «*De Économist*», vol. 41, 1902, p. 423-456.

(2) Vertido para alemão, inglês e recentemente para francês na obra colectiva sôbre *L'Économie dirigée en régime collectiviste*, Paris, Librairie de Médicis, 1939, p. 49 e ss.

Em nossos dias — e particularmente no que respeita ao nosso país — pode, com inteira verdade, reeditar-se tão expressiva afirmação.

PIERSON via a principal razão do facto na simpatia crescente dos novos pelas ideas socialistas, para as quais a sociedade contemporânea estava condenada a desaparecer sob o influxo poderoso da revolução social.

Na actualidade, a etiologia de tão lamentável desinterêsse pela teoria económica afigura-se-nos mais complexa.

A nosso ver, tal facto deve atribuir-se predominantemente aos seguintes factores:

1.° — Em primeiro lugar, à efervescência de *doutrinas* económicas, políticas e sociais no ambiente crespuscular do após-guerra, buscando todas lançar as bases da Ordem Nova sôbre as ruínas do mundo desorientado e febril. Nêsse ambiente angustioso, que reclamava providências instantes e fórmulas empíricas de política económicas, a análise teórica, necessàriamente fria e desapaixonada, não podia frutificar.

A recente crise económica mundial e o conflito que em nossos dias convulsiona a Europa vieram prolongar aquêle estado de cousas, agravando as condições desfavoráveis aos estudos de economia teórica.

A êste factor de ordem circunstancial, aliaram-se outros de natureza essencialmente diversa, mas por igual significativos.

2°. — Queremos referir-nos, de um lado, ao descrédito sofrido pela ciência económica tradicional, com a falência do sistema económico em que aquela alicerçava o seu edifício teórico. Como se sabe, essa falência foi ultimada pela Guerra e pela dolorosa crise económica que se lhe seguiu.

3.° — De outro lado, o escasso interêsse pela economia teórica é, em grande parte, conseqüência da *impopularidade* da ciência económica e do carácter *prematuro* de «ciência» que diversos autores atribuem à economia. (3)

Para essa impopularidade e para a recusa da dignidade de ciência à nossa disciplina têm contribuído circunstâncias de ordem vária.

Por um lado, como nota o PROF. VON HAYEK (4), o aparecimento da *escola histórica* e a expansão do pensamento *socialista* e *neo-socialista* levantaram uma onda de cepticismo em relação à existência e à natureza científica das «leis económicas». Recusava-se à economia a

(3) Cf., entre outros, BARBARA WOOTTON, *Lament for economics*, London, G. Allen & Unwin, 1938, p. 131.

(4) Prof. F. A. VON HAYEK, *Nature et historique du problème*, apud «L'économie dirigée en régime collectiviste», cit., p. 19 e ss.

universalidade e a exactidão próprias da construção científica.

Por outro lado, acumulavam-se as *acusações* contra os resultados da economia teórica.

Num livro recente e penetrante da escritora inglesa BARBARA WOOTTON (5) podemos ouvir distintamente o éco dessas acusações:

a) — Diz-se que os estudos de teoria económica se revelam duma *inutilidade prática* chocante. A argumentação abstracta, ilustrada por símbolos matemáticos e por diagramas complicados, reduz pràticamente a leitura e o estudo das obras de economia teórica a escasso número de iniciados, tornando-os completamente ininteligíveis para o grande público e mesmo para uma apreciável parte dos estudiosos.

b) — Além disso, alega-se que os economistas primam por ignorar, deliberada ou inconscientemente, a realidade. «They have spent — escreve BARBARA WOOTTON — too much time in minute «examination of a form of society which does not «exist outside the sphere of their own, rather «quaint, imaginations» .

c) — A freqüente disparidade de opiniões e de teorias sustentadas pelos economistas sôbre o mesmo problema é outra imputação grave que

(5) *Lament for economics*, cit., p. 15 e ss.

se assaca à ciência económica. Recordam-se as palavras de KANT: «...S'il est impossible d'accor-«der entre eux les divers travailleurs sur la façon «dont le but commun doit être poursuivi, on peut «être convaincu que cette étude est loin d'être «entrée dans la voie de la science, mais qu'elle est «un simple tâtonnement» (6).

2. A finalidade última do presente ensaio. O objectivo particular desta introdução.

Com o presente ensaio procuramos contribuir, dentro das nossas modestas possibilidades, para a reconciliação das gerações novas com os problemas da economia teórica.

Para êsse efeito, tentaremos, antes de mais nada, emancipar-nos, tanto quanto em nossas fôrças couber, das atitudes meramente doutrinárias e dos preconceitos mais ou menos sentimentais, situando-nos no campo, a um tempo hostil e fecundo, da *teoria*, isto é, da observação reflectida e do conhecimento rigoroso, sem caír no limbo das opiniões falíveis e das interpretações apologéticas.

O objectivo particular desta *introdução* ci-

(6) KANT, *Critique de la raison pure*, trad., prefácio da 2.ª edição.

fra-se, primeiramente, em determinar o alcance da *crise* sofrida pela ciência tradicional com a queda do sistema económico que lhe servia de base.

Em segundo lugar, procurar-se-á ir lançando os alicerces da verdadeira *renovação* da economia, à luz das novas premissas de facto e dos novos postulados filosóficos e sociológicos oferecidos à construção teórica. Indirectamente iremos responder às acusações formuladas contra a nossa disciplina, que tão ostensivamente vieram pôr em cheque o seu prestígio e a sua dignidade científica.

CAPÍTULO 1

BREVE EXAME CRÍTICO DA ECONOMIA CLÁSSICA

§ 1.º

AS BASES FILOSÓFICAS E CIENTÍFICAS DA ECONOMIA CLÁSSICA. A INFLUÊNCIA DO AMBIENTE ECONÓMICO.

3. As bases filosóficas da economia clássica.

Todo o pensamento científico é um corolário lógico de determinada atitude filosófica.

Por isso, o exame crítico de qualquer construção científica não pode conscienciosamente ser levado a cabo sem a prévia análise, fugidia embora, dos princípios filosóficos em que tal construção assenta.

Ora, a chamada «economia clássica» (7) nasceu sob o signo do movimento filosófico dos fins do século XVIII.

Duas correntes de pensamento dominaram êsse impetuoso tumultuar de ideas novas:

a) — Por um lado, o *racionalismo naturalista*, fruto da filosofia de DESCARTES e de LOCKE, punha na base os princípios soberanos da supremacia da razão e da imutabilidade das *leis naturais* (8).

LOCKE desenvolvia e sistematizava estes prin-

(7) KEYNES, na sua última obra — *The general theory of employment, interest and money*, London, Macmillan, 1936 — opõe a «teoria clássica» à sua «teoria geral», abrangendo naquela expressão as teorias de todos os continuadores de Ricardo, entre os quais Marshall, Edgeworth e Pigou (*ob. cit.*, p. 3, nota). Entretanto, costumam ser designados por *neo-clássicos* os economistas que seguiram na esteira de Marshall, cuja obra, como veremos, trouxe novos horizontes à ciência económica tradicional.

(8) A idea de excelência da «ordem natural», imutável e perfeita, vem já da *filosofia estoica*. Como nota MARSHALL, os juristas romanos, sob a influência do pensamento estoico, deram-se à tarefa de descobrir as leis naturais, que supunham ocultas na base de todos os códigos. V. MARSHALL, *Principes d'économie politique*, trad., Paris, Girard & Brière, 1906, tomo I, p. 28-29; e Stéphane BAUER, *Origine utopique et métaphorique de la théorie du «laissez faire» et de l'équilibre naturel*, «Révue d'économie politique», 1931, p. 1595-1596.

cípios, aplicando-os à ordem económica. Afirmava a possibilidade de desenvolvimento das instituïções económicas pelo consenso mútuo dos indivíduos, com exclusão do Estado.

Era a filosofia pura do *individualismo* e do *Estado liberal* (9).

O pensamento dos Fisiocratas e de ADAM SMITH foi directamente infuenciado pelo naturalismo. As ideas de leis naturais e de ordem natural da economia, de prêços e salários naturais e de identidade natural entre interêsses individuais e interêsse geral são comuns a tôda a economia clássica.

b) — Por outro lado, a *filosofia utilitarista* inglêsa (BENTHAM, PALEY) vinha servir de traço de união entre o pensamento individualista e a economia.

«A natureza pôs o género humano sob o govêrno de dois soberanos: o prazer e a dor», disse BENTHAM.

Ao utilitarismo se deve a formulação do *prin-*

(9) FILIPPO CARLI, *Le basi storiche e dottrinali della economia corporativa*, Padova, Cedam, 1938, p. 42-43. Sôbre a filosofia liberal de LOCKE, cf. J. VIALATOUX, *Philosophie économique*, Paris, Desclée de Brouwer, 1933, p. 117 e ss.

cípio hedonístico, que está na base da teoria económica clássica.

BENTHAM transmitia à economia o conceito de hedonismo individual e de interêsse geral concebido como «a máxima felicidade do maior número» (10).

A hipótese teórica do «homo oeconomicus», movido exclusivamente pelo egoísmo individual, descende assim, em linha recta, da filosofia benthamiana.

4. As bases científicas da economia clássica.

A êste poderoso movimento filosófico correspondeu, no final do século XVIII, um *movimento científico* não menos significativo para a construção da economia tradicional.

O facto marcante que resume todo êsse movimento é a expansão da *física* moderna.

Como observa o PROF. VIALATOUX, o prestígio da física triunfante domina o esfôrço científico e filosófico do século XVIII e em particular a

(10) CARLI, *Le basi storiche e dottrinali*, cit., p. 8; PAOLO EMILIO TAVIANI, *Il concetto di utilità e la teoria economica*, Milano, Vita e Pensiero, 1938, p. 1 e ss.; J. M. KEYNES, *La fine del lasciar fare*, apud «Nuova Collana di Economisti Stranieri e Italiani», vol. III, Torino, 1936, p. 315-317.

filosofia dos *enciclopedistas* que, dêste modo, iam abordar o estudo dos problemas sociais com uma preformação de físicos (11).

A física influenciava todas as demais ciências, não apenas pelo prestígio das descobertas de GALILEU e de NEWTON, mas principalmente por intermédio da filosofia que, em grande parte, se resumia em reflexões sôbre os resultados da física (12).

Era assim sôbre a base duma «filosofia física» que AUGUSTO COMTE e, duma maneira geral, a «escola positivista» lançavam as bases da «sociologia» e, através desta, da ciência económica clássica.

A economia edificava-se, dest'arte, sôbre uma base naturalista e positivista, reduzindo-se a uma espécie de física aplicada aos valores e aos factos humanos e identificando as acções e os sentimentos do homem com os fenómenos da natureza, mecânicos e quantitativos (13).

Daí o esfôrço dos economistas clássicos para

(11) J. VIALATOUX, *Philosophie économique*, cit., p. 28.

(12) VIALATOUX, *Philosophie économique*, cit., p. 31.

(13) A êste propósito é interessante recordar que QUESNAY, o fundador da escola fisiocrática, no seu célebre *Tableau économique*, descrevia o esquema da circulação das riquezas mostrando a sua analogia com a mecânica da circulação do sangue.

submeterem a natureza humana à *análise* científica, partindo do indivíduo isolado e do móbil hedonista, do mesmo modo que a física partia do átomo e do movimento. A realidade complexa da vida social era substituída por um «esqueleto lógico», fácil de manejar e de desmontar peça por peça (14).

Daí o recurso às matemáticas, cujo método abstrato e racional se considerava especialmente apto à descoberta das leis reguladoras dos fenómenos da «física» económica.

Em 1838, COURNOT procedia às primeiras investigações sôbre «os princípios matemáticos da teoria das riquezas» (15), seguido posteriormente pelos eminentes fundadores da «Escola de Lausana» — LÉON WALRAS (16) e VILFREDO PARETO (17).

O objectivo desta economia matemática cifrava-se na descoberta das leis do «equilíbrio económico geral», por meio dum sistema de equações, partindo da hipótese dum tipo «simplificado e abstrato» do mercado dos produtos e dos serviços, no qual deambulava a entidade ideal do «homo oeconomicus», movido exclusivamente pelo impulso egoísta de obter o máximo de «ofelimidade» (utilidade) com o mínimo sacrifício.

(14) VIALATOUX, *Philosophie économique*, cit., p. 37.

(15) COURNOT, *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, Paris, 1838.

(16) L. WALRAS, *Élements d'économie politique pure*, 1874; e *Théorie mathématique de la richesse sociale*, 1883.

(17) V. PARETO, *Cours d'économie politique*, 1896; e *Manuel d'économie politique*, 1909.

Era a concepção mecanicista da chamada «economia pura».

Segundo PARETO, as *leis económicas* tinham a mesma exactidão matemática e o mesmo carácter determinista das *leis da mecânica racional* (18).

5. O êrro filosófico fundamental da economia clássica.

A concepção naturalista e positivista da ciência económica, da qual decorre a analogia fictícia

(18) PARETO oferece-nos no seu *Cours* o seguinte paralelo sugestivo entre a mecânica racional e a economia pura: «La mécanique rationelle étudie d'une manière «abstraite l'équilibre des forces et le mouvement. La «partie la plus facile est la science de l'équilibre...» Na economia «...on considère l'homo oeconomicus, «n'agissant qu'en vertu des forces économiques. On a «ainsi d'une manière abstraite les manifestations de «l'ophélimité. La seule partie que nous commençons à «bien connaître est la partie qui traite de l'équilibre». Cf. sôbre PARETO o magnífico estudo do Prof. GAETAN PIROU, *Les théories de l'équilibre économique, L. Walras & V. Pareto*, Paris, Domat-Montchrestien, 1938, p. 293 e ss.

com o determinismo do mundo físico e a possibilidade da dedução matemática das leis económicas, apresenta muitos aspectos vulneráveis à crítica.

O êrro fundamental de semelhante concepção está em querer ver a realidade social e económica dominada por leis *mecânicas* necessárias e não por leis do mundo psíquico e espiritual (19), isto é, por *leis morais*, — êrro fundado na metafísica positivista, que não reconhece outra realidade senão a da natureza sensível.

Ao controverso *determinismo* das leis económicas, na concepção clássica, opõe-se o irrecusável *livre arbítrio* humano.

«Le forze economiche — sublinham energicamente De Stefani e Luigi Amoroso — non «debbono essere considerate, in confronto del «uomo, forze naturali contro le quali l'uomo è im- «potente, come contro un terramoto od un ciclone, «il caldo estivo od il gelo invernale... Il mondo

(19) A palavra «lei» pode ser tomada em três acepções: *lei política*, regra de conduta social imposta pelo Estado; *lei moral* ou *lei normativa*, norma racional exigida pela finalidade espiritual do homem; e *lei física* ou *lei enunciativa*, indicação das relações constantes e gerais entre os fenómenos. A idéa comum é a idéa de «ordem». O *naturalismo* pretende reduzir as duas primeiras acepções da palavra «lei» à terceira (Vialatoux, *Philosophie économique*, cit., p. XIII-XIX).

«economico è un mondo umano. Non l'uomo è «schiavo delle cose e degli istituti che servono «alla produzione delle cose, ma questa o quelli «sono strumenti foggiati dalla sua mano» (20).

6. A economia clássica e o ambiente económico.

A ciência económica clássica foi vivamente influenciada pelo *ambiente económico* da época em que nasceu e se desenvolveu.

Duma maneira geral, pode dizer-se, com o Prof. Carli, que a economia clássica constituiu o «*modêlo mental do sistema capitalista liberal*», dando assim «expressão ideológica a uma realidade concreta» (21).

(20) Alberto de Stefani — Luigi Amoroso, *La logica del sistema corporativo*, apud «Archivio di Studi Corporativi», vol. IV, 1933, p. 188.

No próprio campo das ciências físicas, o positivismo materialista sofreu rude golpe com as recentes descobertas sôbre a constituïção atómica da matéria, sôbre as radiações e sôbre a mecânica ondulatória que, como nota Lolini, minaram as próprias bases do determinismo científico: cf. Lolini, *La misurabilità dei valori e dei bisogni economici*, apud «Archivio di Studi Corporativi», vol. VII, 1936, p. 212. Sôbre êstes novos aspectos da física moderna, veja-se a interessantíssima exposição do Prof. Pirou, na sua *Introduction à l'étude de l'économie politique*, Paris, Sirey, 1939, p. 22 e ss.

(21) F. Carli, *Le basi storiche e dottrinali*, p. 8.

O curso impetuoso dos fenómenos económicos e sociais após a revolução industrial dos fins do século XVIII forneceu os materiais para a edificação da ciência económica.

Havia nêsse ímpeto de transformações sociais como que a aparência dum «determinismo natural» mais forte do que as instituïções humanas. Não admira, pois, que a filosofia naturalista visse nisso a sua confirmação pelos factos.

Claro que tal confirmação era ilusória, mas não deixava por isso de favorecer o prestígio das concepções positivistas.

O certo é que, como acima dissemos, a construção científica da economia clássica repousava sôbre os dados fornecidos pelo sistema económico que funcionou no decurso do século XIX — o sistema capitalista liberal.

Daí a afirmação de que as teorias dos economistas clássicos não representam, no fundo, mais do que a interpretação *apologética* do sistema capitalista.

São expressivas, a êste respeito, as seguintes palavras de BARBARA WOOTTON: «... It is diffi-«cult to resist the conclusion that the contempo-«rary forms of economic analysis are more inti-«mately related with a particular historical epoch «than our «scientific» economists are usually «willing to admit. This, of course, is one of the

«shapes in which the charge that the economists «are just the paid sycophants of capitalism com-«monly appears; but it is not necessary to be a «Marxist, or even to impute sinister motives to «the economists, in order to detect a connection «between their theories and their historical en-«vironment» (22).

Aquela afirmação, porém, nos termos em que vem feita, não é de admitir. A ciência económica clássica não podia deixar de adoptar, como *premissa de facto*, a lição das realidades económicas, procurando extroverter as leis que as regiam. Mas nem por isso adquiria significado apologético, como nota PAPI (23).

Defeitos graves da economia clássica foram, sim, o de julgar-se universal e eterna, e o de supôr que lhe correspondia de facto a realidade, quando esta se afastava já longamente da sua imagem teórica.

---

(22) BARBARA WOOTTON, *Lament for economics*, cit., p. 136 e ss. e 252-253.

(23) Prof. G. UGO PAPI, *Lezioni di economia politica corporativa*, Padova, Cedam, 1939, vol. 3.°, p. 139.

§ 2.º

OS POSTULADOS FUNDAMENTAIS DA ECONOMIA CLÁSSICA. EXPOSIÇÃO E CRÍTICA.

7. Os três postulados fundamentais.

Examinemos, agora, mais de perto, a lógica da economia clássica, estudando crìticamente os seus *postulados fundamentais*.

Em forma tanto quanto possível silogística, podem êsses postulados reduzir-se aos três seguintes:

I) — Cada sujeito económico («homo oeconomicus») age movido exclusivamente pelo seu *interêsse pessoal*, com o intuíto de obter a máxima satisfação possível com o mínimo sacrifício individual (PANTALEONI).

É o postulado que podemos denominar *hedonístico-individualista*, erguido sôbre o figurino ideal do «homo oeconomicus».

II) — Ora, no sistema económico operam fôrças auto-reguladoras da livre actividade dos «homines oeconomici», que vão realizar o *equilíbrio económico geral*.

Na teoria clássica do equilíbrio as fôrças auto-

-reguladoras actuam instantâneamente através do *mecanismo dos prêços* e determinam, em regime de *perfeita concorrência:*

1.º — O nivelamento de tôdas as *utilidades finais* ou *marginais*. Quere dizer: cada indivíduo distribui o seu rendimento de forma que *a*) o último centavo ou fracção marginal dêsse rendimento, ao ser *gasto* nos vários consumos, proporcione idêntica satisfação em todos êles; *b*) que o último centavo *poupado* dê o mesmo prazer que o último centavo consumido; e *c*) que o último centavo *ganho* compense exactamente o esfôrço necessário para o obter.

Dest'arte, prêços, taxa de juro e salários são interdependentes e proporcionais às utilidades marginais e não às utilidades totais.

2.º — O nivelamento de todos os *investimentos marginais*. Quere dizer: a repartição das matérias primas e do trabalho pelos vários ramos da produção faz-se de harmonia com as previsões àcêrca do rendimento dos investimentos de capital realizados. O movimento da poupança respeita precisamente as condições necessárias para se realizar o nivelamento das taxas de juro dos «investimentos marginais», isto é, das últimas fracções dos capitais investidos, tendo em conta o risco normal.

3.º — O nivelamento de tôdas as *produtivida-*

des marginais: a escolha entre as várias combinações possíveis dos factores de produção realiza-se por forma que todos alcancem a mesma produtividade da última dose ou fracção marginal utilizada. O nivelamento das produtividades marginais impede que cada produtor possa influir directamente sôbre o *prêço*, conduzindo êste ao *nível do custo de produção da emprêsa marginal*, isto é, da emprêsa que produz ao custo mais elevado entre as várias emprêsas concorrentes (24).

É êste, segundo a teoria clássica do equilíbrio, o ponto de equilíbrio *estático* dos mercados em regime de concorrência perfeita. Nêsse ponto, quere dizer, a êsse prêço, as quantidades *oferecidas* igualam necessàriamente as quantidades *procuradas*.

III) — Daí a *conclusão* de que o equilíbrio económico de tôdas as utilidades, investimentos e produtividades marginais, em regime de concorrência perfeita, realiza automàticamente o *máximo de utilidade* («ofelimidade», na terminologia de PARETO) *social* ou *máximo hedonístico colectivo*, representado pela *soma* dos máximos de

(24) A. DE STEFANI — L. AMOROSO, *La logica del sistema corporativo*, cit., p. 183-184.

utilidade individual. É a «máxima satisfação do maior número» de que falava BENTHAM, ou seja, a coincidência *natural* dos interêsses individuais com o interêsse geral (25).

Eis, em forma tanto quanto possível sintética e clara, os três postulados basilares da economia tradicional.

Na evolução da teoria económica alguns dêstes postulados sofreram aperfeiçoamentos terminológicos. Introduziram-se novos instrumentos de análise, entre os quais o cálculo infinitesimal na teoria do equilíbrio. Mas substancialmente não se modificou a posição inicial.

8. I) — Crítica do postulado hedonístico-individualista e da hipótese do «homo oeconomicus».

A identificação da utilidade *económica* com a utilidade *hedonística* não resiste a um exame crítico atento.

É evidente — como escreve PAOLO EMILIO TAVIANI (26) — que de qualquer acção se pode alcançar prazer ou dor. A própria função diges-

(25) P. E. TAVIANI, *Il concetto di utilità*, cit., p. 6; DE STEFANI-AMOROSO, *La logica del sistema corporativo*, cit., p. 184.

(26) P. E. TAVIANI, *Il concetto di utilità*, cit., p. 7.

tiva, por exemplo, pode proporcionar satisfação ou dor, sem que por êsse facto se possa falar em utilidade económica dessa função.

Por outro lado, a hipótese do «homo oeconomicus», egoísta e anti-social, é por demais fictícia e absurda.

Não há razão para que se excluam da análise económica os actos determinados por impulsos diversos do impulso egoísta. A actividade económica não está necessàriamente conexionada a uma hipótese «hedonística».

Além de que, entre dois egoístas perfeitos (dois «homines oeconomici») a troca é, por definição, impossível, como incisivamente nota CARLI (27). Pois, ao passo que um dêles pretende obter do outro o prêço mais elevado possível, estoutro oferecer-lhe-á o mínimo prêço. Não há possibilidade de chegarem a acôrdo.

Foi por estas considerações, além de outras, que a chamada «Nova Escola Austríaca» (SCHÖNFELD, MAYER, VON MISES) abandonou a hipótese hedonística.

Já BÖHM-BAWERK procurara libertar-se do apertado psicologismo em que os seus predecessores (GOSSEN, JEVONS, EDGEWORTH) haviam encerrado a teoria económica.

(27) F. CARLI, *Le basi storiche e dottrinali*, cit., p. 152.

A Nova Escola de Viena põe como ponto de partida das suas investigações o princípio do *cálculo económico* (Wirtschaftsrechnung).

A ciência económica não vai indagar a origem das apreciações individuais: limita-se a observar como é que os indivíduos distribuem as várias aplicações dos *bens económicos (meios)*, por sua natureza limitados, para atingirem a satisfação das diversas *necessidades (fins)*.

O cálculo da aplicação de *meios* escassos a *fins* múltiplos está assim na base da teoria económica.

A escala de avaliações subjectivas é um *dado*, que ao economistas não cumpre discutir. Essa tarefa pertence aos psicólogos e aos fisiologistas.

«All that we need to assume — escreve ROBBINS — is the obvious fact that different possibilitites offer different incentives, and that these incentives can be arranged in order of their intensity» (28).

(28) Prof. LIONEL ROBBINS, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London, Macmillan, 1940, p. 86. O próprio PARETO, na terceira fase da sua obra, abandonára já a ficção do «homo oeconomicus» hedonista, em virtude de reconhecer a impossibilidade de medir a utilidade hedonística e de explicar quantitativamente os fenómenos económicos. Cf. P. E. TAVIANI, *Il concetto di utilità*, cit., pp. 12 e 42.

De resto, já há muito que o grande economista ALFRED MARSHALL condenara decisivamente a hipótese irreal do «homo oeconomicus» ao escrever: «Les économistes envisagent l'homme tel «qu'il est: non pas un homme abstrait ou «écono-«mique», mais un homme de chair et de sang, «fortement influencé par des mobiles egoïstes «dans sa vie professionelle, mais sans être à l'abri «de la vanité et de la négligence, ni insensible au «plaisir de bien faire son travail pour lui-même «ou au plaisir de se sacrifier pour le bien de «sa famille, de ses voisins, ou de son pays, ni «incapable d'aimer pour elle-même une vie ver-«tueuse» (29).

8. II) — Crítica da teoria clássica do equilíbrio.

A teoria clássica do equilíbrio económico geral, na sua formulação pura (WALRAS, PARETO), é rigorosamente exacta sob o ponto de vista matemático.

A imagem teórica, porém, choca pela sua *flagrante irrealidade*.

É certo que os economistas clássicos afirmam que tôda a teoria, quer relativa aos fenómenos

(29) A. MARSHALL, *Principes d'économie politique*, trad. cit., tomo I, p. 117.

sociais, quer aos fenómenos do mundo físico, é *abstrata* e, portanto, diversa da realidade concreta.

Não contestamos a afirmação. Mas queremos fazer notar, com SERPIERI (30), que no caso da economia pura a divergência entre teoria e realidade é de natureza diversa da das teorias próprias dos fenómenos físicos.

Os fenómenos do mundo físico são pràticamente imutáveis em relação à duração da nossa vida. O método das aproximações sucessivas pode permitir a recôlha das uniformidades próprias dessa quási imutável realidade fenoménica, apoiando-se, de resto, na experimentação.

Ao passo que a actividade económica é mutável em função do sistema económico e do seu funcionamento. As uniformidades demonstradas pela teoria são, em rigor, abstracções da nossa mente e representam, não *a realidade económica*, mas *uma realidade económica particular*.

Outro vício fundamental da teoria do equilíbrio reside no seu carácter essencialmente *estático*, em contraste com a realidade *dinâmica* da vida.

(30) Prof. A. SERPIERI, *Principi di economia politica corporativa*, Firenze, G. Barbèra, 1939, p. 114-115.

Como escreve LUIGI AMOROSO, a teoria do equilíbrio apoia-se sôbre a hipótese — comum a tôdas as fórmulas da teoria clássica — de que o equilíbrio se atinge *instantâneamente* e, uma vez alcançado, se conserva indefinidamente, *desde que as condições que concorrem para a sua determinação permaneçam invariáveis no tempo*.

Ora tal hipótese está em divergência profunda com a realidade.

O contraste é particularmente gritante no caso da adaptação das quantidades oferecidas aos prêços de venda. Longe de ser instantânea, tal adaptação sofre não só o atraso inerente à duração do ciclo produtivo, mas tôdas as resistências que retardam a decisão do produtor (fôrça do hábito, incerteza da situação, custo inerente a tôdas as transformações, etc.) (31).

Uma das peças fundamentais do mecanismo do equilíbrio é o *princípio da interdependência*, segundo o qual tôdas as «quantidades» do sistema estão ligadas entre si de modo tal que as variações sofridas por uma delas se reflectem imediata e reciprocamente em tôdas as outras.

(31) L. AMOROSO, *Principii di economica corporativa*, Bologna, Zanicheli, 1938, p. 209.

Mas aqui reside outro ponto fraco da teoria equilibrista. O princípio da interdependência é lògicamente incompatível com o princípio do equilíbrio estático.

Na verdade, as relações de mútua dependência são inconcebíveis fóra das ideas de tempo e de movimento: «é indispensável um certo lapso de *tempo* para que as variações de uma das quantidades do sistema provoquem reacções em tôdas as outras, e é necessário postular um conjunto de *movimentos* para que de novo se alcance o equilíbrio» (32).

A introdução do conceito mecânico de *movimentos virtuais* (PARETO) não resolve a dificuldade, porque o princípio da interdependência pressupõe movimentos *reais* e não virtuais.

Além de que, como lùcidamente observa CARLI, se a interdependência exige movimentos reais e se a racionalidade é representada pelo equilíbrio estático, a lei da mútua dependência torna-se

(32) F. CARLI, *Le basi storiche e dottrinali*, cit., p. 136. No mesmo sentido: LOUIS BAUDIN, *La monnaie et la formation des prix* (vol. VI do «Traité d'économie politique» publié sous la direction de Henri Truchy), Paris, Sirey, 1936, p. 79.

ilógica, pois todo o movimento é um *desvio* da linha do equilíbrio e, portanto, uma irracionalidade (33).

Por outro lado, a teoria do equilíbrio pressupõe a paridade de fôrças entre os sujeitos económicos no acto da troca. Mas tal paridade de fôrças não existe na realidade, em virtude das próprias condições de funcionamento do sistema capitalista liberal (34).

O caso típico do mercado do trabalho, naquêle sistema económico, revela a flagrante disparidade de fôrças entre os permutantes (patrões e salariados).

Daqui resulta a impossibilidade «real» do equilíbrio na concepção clássica.

Reconhece-se, dest'arte, a necessidade de suprir as insuficiências da construção paretiana do equilíbrio, tomando em consideração, por um lado, as *fôrças da inércia* (AMOROSO), que representam a influência do *passado* (da «dimensão económica», na concepção de GOTTL-OTTLILIEN-

(33) CARLI, *Le basi storiche*, cit., p. 137-138. CARLI nota que nêste problema lógico reside o fundamento do drama espiritual de PARETO, que transparece na carta auto-biográfica dirigida a EMANUELE SELLA em Junho de 1913.

(34) P. E. TAVIANI, *Il concetto di utilità*, cit., p. 13.

FELD), e, por outro lado, as fôrças que representam a visão do *futuro*, as previsões sôbre os movimentos dos prêços, da oferta e da procura, numa palavra o «horizonte económico», na expressão feliz de TINBERGEN (35).

«No mundo económico — expõe LUIGI AMOROSO — a inércia manifesta-se como tendência geral para conservar determinada situação de facto, mesmo quando desaparecem as causas que lhe deram origem.

«É o que sucede, por exemplo, em matéria de consumo quando, pela fôrça do hábito, se conserva um nível de vida que não corresponde já às condições económicas *pro tempore*. Manifesta-se igualmente no campo da poupança e da produção, — mantendo sistemas arcaicos e formas decrépitas, quando — *se a empreza houvesse de ser construída hoje* — seriam introduzidos métodos novos; alimentando velhas correntes de comércio, quando — *se não fôssem as situações adquiridas* — haveria conveniência em modificá-las; continuando a investir, quando — *se não*

(35) Sôbre a teoria da «dimensão económica» de Gottl-Ottlilienfeld, veja se: MAURICE HALBWACHS, *Friedrich von Gottl-Ottlilienfeld*, «Révue d'économie politique», 1931, p. 38-60; e L. BAUDIN, *La monnaie et la formation des prix*, cit., p. 43-47. Sôbre o «horizonte económico», de Tinbergen, cf. BAUDIN, *ob. cit.*, p. 47-50.

fôsse a necessidade de ocorrer às amortizações — conviria antes desmobilizar: guardando enfim uma atitude de espectativa prudente, quando afinal — *se não se sentisse ainda o pêso das perdas sofridas* — seria oportuno arriscar novamente» (36).

Na admissão das fôrças da inércia entre as premissas da construção teórica reside o fundamento da *economia dinâmica*.

A influência do «horizonte económico» tem igualmente um lugar preponderante na construção da dinâmica económica e está na base dos fenómenos de *especulação*, dentro da teoria dos prêços.

«Forze del passato e previsioni dell' avvenire — conclue brilhantemente SERPIERI — entrano a «costituire la realtà economica nel suo perenne «fluttuare e nel suo perenne divenire; realtà la «quale pertanto non può essere pienamente con-«tenuta nei quadri della meccanica classica» (37).

(36) L. AMOROSO, *Principii di economica corporativa*, cit., p. 213.

(37) SERPIERI, *Principî*, cit., p. 117. Em vista da insuficiência da teoria do equilíbrio, alguns economistas modernos procuram substituir o conceito de *equilíbrio* pelo de *ritmo*: V. MOORE, *Economic rythm*, New York, 1929; e H. BOLZA, *Rythmus der Wirtschaft*, Berlin, 1935; citados por CARLI, *Le basi storiche*, p. 138.

A *economia dinâmica*, a que nos referimos no texto, não obteve ainda a sua indispensável sistematização teórica. Vejam-se, v. g., entre as contribuïções mais recentes: LORIA, *Dinamica economica*, Torino, 1935; ROOS, *Dynamic economics*, Bloomington, 1934; e GIUSEPPE PALOMBA, *Introduzione allo studio della dinamica economica*, Napoli, 1939.

10. III) — Crítica do postulado da realização automática da máxima utilidade social e da natural coincidência dos interêsses.

Como atrás vimos, na lógica da economia tradicional, a actividade dos indivíduos movidos pelo impulso hedonista conduz automàticamente, em regime de perfeita concorrência, ao equilíbrio, que se traduz no máximo de utilidade social, necessàriamente coincidente com a *soma* dos máximos de satisfação individual.

A teoria do equilíbrio vem dar, assim, expressão técnica à tese clássica da identidade *natural* dos interêsses individuais com o interêsse geral.

A hipótese da realização *automática* do máximo de utilidade social pela livre actividade dos indivíduos é amplamente contrariada pelos *factos*.

A suposição de que os indivíduos, na sua actividade livre e hedonista, produzem o máximo de utilidade social e o máximo rendimento da

economia nacional, assenta numa série de pressupostos irreais, que excedem tôdas as possibilidades de verificação (38).

A realidade dos factos mostra, pelo contrário, que o equilíbrio, em regime de livre concorrência, é sempre laborioso e anárquico.

A êste respeito são concludentes as seguintes observações do PROF. MARCO FANNO: «Tôdas as vezes que o prêço dum produto excede o custo marginal, os produtores são levados a aumentar a produção e a restabelecer assim o equilíbrio. Mas em regime concorrencial cada produtor age por conta própria, sem se preocupar com o comportamento dos demais. Acontece, por isso, que se, em princípio, bastava realizar um aumento de 25 % na produção de determinada mercadoria para restabelecer o equilíbrio, na realidade êsse acréscimo chega a atingir, por exemplo, 50 %. Ultrapassa-se, dêste modo, a posição de equilíbrio, creando um desiquilíbrio em sentido inverso. O excesso de oferta arrasta os prêços abaixo do custo, forçando os industriais a restringir a sua produção. Também nêste caso eles vão, regra geral, além do necessário, provocando uma situação análoga à inicial. É um novo ciclo que reco-

(38) KEYNES, *La fine del lasciar fare*, cit., p. 324.

meça, sem que jamais se atinja o equilíbrio» (39).

Êste perene movimento oscilatório da economia em tôrno dum equilíbrio ideal provoca uma contínua destruïção de riqueza e um desperdício de capitais.

Daí a forçosa conclusão de que o regime de livre concorrência não consegue assegurar, de facto, a máxima utilidade social e o máximo rendimento para a colectividade, ao invés do que pretende demonstrar a economia clássica.

De igual modo, o dogma clássico da identidade dos interêsses individuais com o interêsse geral é nitidamente contrariado pela experiência e pela razão.

Como escreve o eminente PROF. CARLI, a história do pensamento económico é, sob certo ângulo de visão, a história da descoberta de zonas cada vez mais vastas de divergência entre «interêsse» individual e geral, entre «utilidade» do indivíduo e da sociedade (40).

Grande parte da obra insigne de ALFRED MARSHALL foi dedicada à investigação dos casos

(39) M. FANNO, *Introduzione allo studio della teoria economica del corporativismo*, Padova, Cedam, 1936, p. 40 e ss.

(40) F. CARLI, *Le basi storiche e dottrinali*, cit., p. 134.

mais frisantes de desacôrdo entre o interêsse privado e o interêsse social.

Na concepção ortodoxa da identidade dos interêsses, a possibilidade de êrros na conduta individual é lògicamente inadmissível.

Na realidade, porém, êsses êrros são inevitáveis, como há pouco mostrámos.

E assim, na própria construção teórica, o êrro vem, no fim de contas, a infiltrar-se, como o provam as teorias dos *ciclos económicos*.

Em tôdas elas o êrro tem um lugar reservado, — preponderante nas chamadas «teorias subjectivas ou psicológicas», mais apagado nas teorias denominadas «objectivas» .

Dêste modo, o *êrro*, isto é, o *ilogismo* entra necessàriamente na *lógica* do sistema teórico (41).

Daí a necessidade de recorrer a um factor de integração da conduta económica individual, de modo a transformá-la, como diz CARLI, em conduta racional.

Êsse factor reside, afinal, no *Estado*, cujas formas de integração da conduta individual são indicadas pela *política económica*, concebida até ao presente como unidade distinta da *teoria económica*.

(41) F. CARLI, *ob. cit.*, p. 139-141.

A intervenção do Estado tem sido, na verdade, considerada como acontecimento ocasional, mais ou menos jutificado conforme as circunstâncias.

A concepção do Estado como elemento estranho à teoria económica é conseqüência lógica da posição *individualista*, que vê a sociedade económica essencialmente separada do Estado.

Como adiante veremos, parece mais lógica a concepção que coloca o Estado, considerado como *ordenamento jurídico*, entre as premissas necessárias à edificação da teoria económica, como factor indispensável de racionalização da conduta individual (42).

§ 3.º

APRECIAÇÃO DE CONJUNTO DA ECONOMIA CLÁSSICA. DIRECTRIZES GERAIS DA SUA RENOVAÇÃO.

11. O agnosticismo da economia clássica. Crítica.

Olhando agora, dum plano mais elevado, todo o panorama da economia clássica, verifica-se que

(42) Seguimos de perto CARLI, *ob. cit.*, p. 141-142.

êle sugere uma consideração crítica de ordem geral: a inadmissibilidade do seu *agnosticismo*, isto é, da sua ignorância dos *fins sociais*.

A redução da economia clássica a um «sistema científico», sôbre a base positivista e individualista, determinou a sua separação da *ética*, da *política* e do *direito*.

Em conseqüência, pôs-se de parte, na investigação dos fenómenos económicos, a referência a quaisquer fins, éticos, políticos ou sociais, da colectividade. A teoria económica era construída independentemente de qualquer interpretação teleológica da vida económica.

O defeito de semelhante atitude espiritual resulta evidente.

Faltando uma visão clara e consciente dos fins sociais, a concepção teórica do sistema económico é deficiente e arbitrária.

As necessidades individuais são concebidas como destacadas umas das outras. Falta um elemento unificador que permita coordenar as necessidades individuais entre si e com os fins sociais.

Daí a necessidade lógica de identificar os fins sociais com a soma das necessidades individuais. Era o êrro da concepção individualista (43).

Na realidade, porém, como sublinha o insigne PROF. FRANCESCO VITO, o paciente labor dos economistas clássicos na descoberta das leis económicas deixou-se inconscientemente penetrar por elementos filosóficos e políticos.

Numa *primeira fase* dessa penetração, os economistas clássicos acolheram inconscientemente certos elementos *metafísicos* no sistema económico (v. g. a idea de «ordem natural», o princípio «hedonístico», etc).

Numa *segunda fase*, procurou-se reduzir cientificamente a termos *económicos* os fins da colectividade. Surgiram a «economia do bem-estar» (PIGOU) e a teoria do «máximo hedonístico colectivo» (PANTALEONI) (44).

Ultimamente, os economistas da «Nova Escola Austríaca» têm tentado romper decisivamente com a ligação entre análise económica e fins da colectividade.

---

(43) F. VITO, *L'essenza dell'economia corporativa*, apud «Economia corporativa», Pubbl. della Univ. Catt. del Sacro Cuore, Milano, Vita e Pensiero, 1935, p. 32; e F. VITO, *Economia política corporativa*, Lezioni, Parte generale, Milano, 1939, p. 99.

(44) F. VITO, *L'essenza dell'economia corporativa*, cit., p. 33 e ss.; L. AMOROSO, *Principii di economica corporativa*, cit., p. 250 e ss.

A seu tempo teremos ocasião de criticar esta concepção *neutral* da ciência económica.

Quanto a nós, a construção científica da economia implica necessàriamente a consciência dos *fins* para cuja consecução os indivíduos dispõem de *meios* limitados.

Esses fins não se resumem, como veremos, na satisfação de necessidades materiais, mas têm natureza *ética* e *política*, numa palavra—natureza *extra-económica*.

12. Directrizes gerais da renovação dos quadros da economia tradicional.

A ciência económica clássica — dissémo-lo atrás—foi edificada sôbre a base de «categorias lógicas» que eram os modêlos mentais de determinado sistema económico: o sistema individualista liberal.

A *renovação* da ciência económica, realizada nas últimas décadas através das obras dos mais insignes cultores desta disciplina, e cujo estudo reservamos para o capítulo seguinte, procura libertar-se dos exageros de conceitualismo dos clássicos e aproximar-se cada vez mais da vida real.

Essa grandiosa renovação da ciência económica pode sintetizar-se nas três directrizes seguintes:

1.ª — Reacção contra o agnosticismo e o indiferentismo da economia clássica;
2.ª — Inserção do Estado no quadro da teoria económica (45);
3.ª — Adaptação da construção científica às novas premissas de facto, especialmente às fornecidas pelo sistema económico corporativo (46).

De cada uma destas directrizes gerais se tratará no capítulo que segue.

---

(45) Cf. Carli, *Le basi storiche*, cit., p. 14-16.

(46) A renovação dos quadros clássicos da economia pode adoptar como lema as seguintes palavras de Ugo Spirito: «Lungi dal doversi piegare alle leggi assolute della scienza, qui è la vita che le traccia il caminno e le impone di transformarsi e de adequarsi al proprio sviluppo» (*La critica della economia liberale*, Milano, Treves, 1930, p. 126).

CAPITULO 2

OS NOVOS ASPECTOS DA CIÊNCIA ECONÓMICA

§ 1.º

A REACÇÃO CONTRA O AGNOSTICISMO E O INDIFERENTISMO DA ECONOMIA CLÁSSICA

13. A ciência económica e o problema económico. Contribuïção da «Nova Escola Austríaca». Definição moderna da ciência económica.

A elaboração recente da teoria económica proporcionou aperfeiçoamentos interessantes dos instrumentos da análise teórica e de certos conceitos fundamentais da economia.

É especialmente digna de nota a contribuïção da «Nova Escola Austríaca» representada, entre outros, pelos nomes ilustres de L. SCHÖN-

FELD (47), HANS MAYER (48), RICHARD VON STRIGL (49), LUDWIG VON MISES (50), aos quais se pode reünir o de LIONEL ROBBINS (51), professor na «London School of Economics».

Das suas investigações resultou um novo conceito do *problema económico*.

Para os primeiros clássicos, o problema económico resumia-se no aumento progressivo da riqueza material de cada indivíduo e da colectividade.

Para os austríacos, na sua primeira fase, o problema económico consistia, não já no acréscimo de bens materiais, mas no conseguimento da máxima satisfação hedonística por parte dos indivíduos.

---

(47) L. SCHÖNFELD, *Grenznutzen und Wirtschaftsrechnung*, Wien, 1924.

(48) HANS MAYER, *Untersuchungen zu dem Grundgesetze der wirtschaftlichen Wertrechnung*, in «Zeitschrift für Volkswirtschaft und Sozialpolitik», 1921 e 1922.

(49) RICHARD VON STRIGL, *Die ökonomischen Kathegorien und die Organisation der Wirtschaft.*

(50) LUDWIG VON MISES, *Grundprobleme der Nationalökonomie; Kritik der Interventionismus; Die Gemeinwirtschaft;* e *Bemerkungen zum Grundproblem der subjektivistischen Wertlehre*, 1938.

(51) LIONEL ROBBINS, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, cit. Outros sequazes da nova escola austríaca: F. A. VON HAYEK, MACHLUP, MORGENSTERN, ROSENSTEIN-RHODAN e VON HABERLER.

Na sua fase actual, a nova escola de Viena, após os trabalhos de BÖHM-BAWERK, assenta na verificação de que o indivíduo tem uma multiplicidade de fins a realizar, para o que dispõe de meios limitados, que pode empregar alternativamente.

O *problema económico* ou «cálculo económico» *(Wirtschaftsrechnung)* cifra-se na escolha ou emprêgo óptimo dêsses meios para conseguir os múltiplos fins visados pelo indivíduo.

É evidente a superioridade desta concepção sôbre as concepções anteriores. A ciência económica passa, dêste modo, a abranger no seu objecto todo um aspecto da actividade humana e não apenas uma esfera restrita dessa actividade.

O PROF. ROBBINS justifica da seguinte forma a nova atitude da escola vienense: Para o economista, as condições de existência humana assentam em quatro pontos fundamentais: 1.° — Os fins são variados; 2.° — O tempo e os meios para a sua realização são limitados, e 3.° — capazes de aplicação alternativa; 4.° — Os fins têm importância diversa.

Quando o tempo e os meios são limitados e susceptíveis de emprêgo alternativo e, além disso, é possível descriminar os fins por ordem de in-

tensidade, o comportamento individual assume necessàriamente a forma duma *escolha*.

«A ciência económica — define ROBBINS — é «a ciência que estuda o comportamento humano «considerado como uma relação entre fins e meios «escassos de uso alternativo». (52)

A *actividade económica* é, dêste modo, a actividade *racional* dirigida à melhor adaptação dos meios aos fins.

Daí conclue VON MISES que «tôda a actividade racional é economia e tôda a economia é actividade racional». (53)

A primeira parte desta conclusão pode, porém, dar lugar a dúvidas.

Pregunta-se: — a economia é *uma* ciência de meios ou a ciência dos meios?

Se subscrevermos a conclusão de que tôda a actividade racional no emprêgo de meios escassos entra no domínio da economia, que lugar fica reservado para as demais ciências? A medicina, por exemplo, é também, sob certo aspecto,

(52) L. ROBINS, *An Essay on the Nature*, etc., cit, p. 12-16. Cf. a crítica de GAETAN PIROU à definição de ROBBINS in *Introduction à l'étude de l'économie politique*, cit., p. 101-105.

(53) LUDWIG VON MISES, *Le socialisme*, trad., Paris, Librairie de Medicis, 1938, p. 128.

uma ciência de meios limitados, como observa TAVIANI. (54)

A ciência económica deixaria assim de revestir qualquer carácter específico que justificasse a sua existência como ciência concreta e independente.

Para evitar êsse óbice é necessário atribuir ao conceito de *meios* um carácter especificamente económico: o de *cousas* e *serviços* (bens económicos) destinados a satisfazer, em quantidade limitada, as múltiplas necessidades económicas (55).

14. Natureza e classificação dos fins sociais e dos meios económicos.

Os *fins*, a cuja satisfação racional visam os *meios* económicos, são de natureza essencialmente *extra-económica:* ética e política.

A economia, como sistema de meios, é estranha à discussão sôbre o problema dos fins. Êstes são aceites pelo economista como *dados*.

«Economics... — acentua ROBBINS — takes «the ends as given in scales of relative valuation,

(54) P. E. TAVIANI, *Il concetto di utilità*, cit., p. 30-31.

(55) GAETANO SIGNORELLI, *Tendenze rinovatrici della scienza economica e l'interesse collettivo*, apud «Rivista di politica economica», Febraio 1940, p. 112-113.

«and enquires what consequences follow in re-«gard to certain aspects of behaviour» (56).

Os fins sociais estão ordenados em *escala hierárquica*, consoante a relativa importância de cada um.

No vértice da hierarquia vamos encontrar os *fins supremos*, que formam o conteúdo do «interêsse geral», em relação aos quais os *fins intermédios* ou *de ordem superior* e os *fins inferiores* ou *elementares* assumem a natureza de *meios* (57).

Quanto aos *meios*, cujo estudo constitue o objecto próprio da economia, o PROF. OTHMAR SPANN classifica-os em duas categorias gerais: *meios de ordem superior* (Mittel höheren Stammes, Gelegenheitsmittel), que são a um tempo meios e fins, possuindo um valor próprio e um valor derivado; e *meios elementares* ou *puros*

(56) ROBBINS, *An Essay on the Nature*, cit., p. 30.

(57) CF. OTHMAR SPANN, *Fundament der Volkswirt-«schaftslehre*, Jena, 1923, p. 23: «Denn es kann auch etwas «vollen Eigenwert in sich haben, z. B. das Logische und «doch als Mittel für ein anderes dienen, z. B. für das «Nützliche. Sofern es dient, ist es Mittel, und insofern ist «auch das, dem es dient, ein Höheres. Ausserhalb dieser «Beziehung kann das Mittel entweder völlig wertlos sein «(wie die Werkzeuge, Rohstoffe, Sachen, Arbeitsleistun-«gen); oder es steht in seinem eigenen Werte unbefleckt «und in vollem Glanze da (wie das Logische)».

(reine Mittel), considerando-se como tais aqueles cujo valôr provem exclusivamente do valôr dos fins que permitem alcançar.

É em correspondência com esta classificação dos meios económicos que se fala em *fins económicos de ordem superior* (óptimo da produção nacional, óptimo da distribuïção do rendimento nacional, justiça nas relações económicas), e em *fins económicos elementares* (necessidades económicas), considerados uns e outros como meios destinados à realização dos fins supremos, de natureza extra-económica — fins ético-políticos — (interêsse nacional, justiça social) (58).

Aos *meios* com relevância económica, isto é, aos «meios elementares» de número limitado, dá-se a designação de *bens económicos* (cousas e serviços) (59).

A «escassez» dos bens económicos não é, como observa ROBBINS, uma qualidade absoluta. Significa apenas que êsses bens são em quantidade limitada relativamente à *procura* (60).

(58) OTHMAR SPANN, *Fundament der Volkswirtschaftslehre*, cit., p. 26 e ss.

(59) Cf. F. VITO, *Economia politica corporativa*, Parte generale, cit., p. 244 e ss.

(60) ROBBINS, *ob. cit.*, p. 24 e 25.

15. A concepção neutral da ciência económica. Crítica.

Vimos há pouco que a ciência económica não discute os fins sociais, aceitando-os como *dados de facto*.

Entretanto, alguns autorizados representantes da nova escola austríaca, a que atrás nos referimos, pretendem ir mais longe e negar qualquer relação entre a análise económica e os fins ético-políticos da colectividade.

Procuram, dêste modo, sustentar a completa *neutralidade* da ciência económica com respeito aos fins sociais.

Tal é, por exemplo, a posição de ROBBINS.

«Economics — escreve êste autor — is entirely «neutral between ends;... in so far as the achie-«vement of *any* end is dependent on scarce «means, it is germane to the preoccupations «of the economist... The ends may be noble «or they may be base. They may be «material» «or «immaterial» — if ends can be so des-«cribed» (60).

Esta atitude neutral do economista perante os fins da colectividade é francamente vulnerável à crítica.

Tal atitude representa, como nota VITO, uma conseqüência dos ensinamentos do grande sociólogo MAX WEBER (61), de quem foram discípulos alguns dos mais representativos elementos da nova escola austríaca.

WEBER, influenciado pelo subjectivismo kantiano, sustentara a impossibilidade da determinação unívoca dos fins da colectividade.

Mas a verdade é que, uma vez assente em se considerarem os fins sociais como «dados» para o economista, nada há que impeça êste de os acolher, referindo-lhes a investigação dos meios próprios à sua consecução racional.

Além de que, é evidente a impossibilidade de estudar os meios sem conhecer os fins. VITO pondera que «non è possibile indagare il rapporto «dei mezzi al fine, ignorando il fine, al quale i «mezzi devono essere ordinati» (62).

Já em 1926 o sábio economista inglês HAWTREY (63) rejeitara a postura agnóstica dos economistas perante os fins sociais.

E, antes dêste autor, HOBSON (64) colocara

(61) MAX WEBER, *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Tübingen, 1922; F. VITO, *L'essenza dell'economia corporativa*, cit., p. 52.

(62) F. VITO, *L'essenza dell'economia*, cit., p. 48.

(63) HAWTREY, *The economic problem*, London, 1926, p. 179, 183 e 238, citado por VITO, *L'essenza dell'economia corporativa*, cit., p. 17.

(64) HOBSON, *The social problem*, London, 1901, citado por VITO, *ibidem*, p. 18.

como objectivo supremo da sua obra o melhoramento das relações sociais e a realização da justiça.

Na Áustria, o fundador da «escola universalista», PROF. OTHMAR SPANN, acima citado, concebe a economia como um sistema teleológico, em que os meios respeitam os fins sociais e não podem por isso separar-se dêstes (65).

Enfim, recentemente, na Suécia, o notável economista MYRDAL (66) mostrou a impossibilidade de construir a ciência económica prescindindo da concepção ética e política da sociedade.

16. Verdadeira natureza da ciência económica. O problema da natureza do conhecimento económico e do conhecimento científico em geral.

Intimamente conexionado com a questão sôbre a pretensa «neutralidade» da ciência económica está o problema da verdadeira *natureza* desta ciência.

Pretende-se, numa palavra, saber se a ciência

(65) Veja-se, em particular, o opúsculo de SPANN, *Die Krisis in der Volkswirtschaftslehre*, München, 1930, que traz uma síntese do pensamento dêste autor.

(66) MYRDAL, *Vetenskap och Politik i Nationalekonomien*, Stockolm, 1936, citado por VITO, *Economia politica corporativa*, Lezioni, cit., p. 119.

dos fenómenos e dos factos económicos deve ter carácter mèramente *descritivo*, ou se se lhe pode atribuir, concomitantemente, carácter *normativo, valorativo*.

Êste magno problema prende-se, porém, por sua vez, ao problema fundamental da *natureza do conhecimento económico* e do conhecimento *científico* em geral.

Reconhecemos a impropriedade dêste lugar para discutir, sequer pela rama, tão aliciante problema de ordem filosófica.

Contentamo-nos apenas em observar que, após a crise contemporânea do pensamento positivista e naturalista, se assentou em que «o conceito de «ciência compreende vários tipos de conheci-«mento e admite a sua heterogeneidade. Ser sen-«sível e ser não sensível, como os vários «deveres «ser» e as formas de cultura, são igualmente e «nos mesmos termos susceptíveis de conheci-«mento científico» (67).

Esta atitude mental representa uma reacção decisiva contra as tentativas de identificação monista dos problemas ontológicos, gnoseológicos e éticos.

(67) DR. ANTÓNIO JOSÉ BRANDÃO, *Finanças e Moeda*, apud «Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa», ano III, p. 198.

No campo das chamadas «ciências sociais» entre as quais se situa a economia, criticam-se os resultados insuficientes do conhecimento mèramente *descritivo* ou *indiferente* dos fenómenos sociais e económicos.

Mórmente em matéria económica reconhece-se a necessidade de dar um conteúdo *ético* (normativo) e, conseqüentemente, *prático*, aos resultados da investigação científica (68).

É que a economia estuda um aspecto particular da actividade da pessoa humana, e esta, na sua transcendente complexidade, na sua natureza moral e perfectível, não se compadece com a estreiteza do conhecimento de tipo matemático-científico-natural próprio das ciências exactas.

Por outro lado, a concepção *determinista* das leis sociais e económicas — outro postulado do «cientismo» naturalista — está, nos nossos dias, nìtidamente em cheque.

O pensamento determinista das *causas* é substituído pelo pensamento teleológico dos *fins* — dos *fins sociais* no terreno da ciência económica, como há pouco vimos.

As conclusões mais recentes sôbre o problema

(68) Contra êste modo de ver manifestou-se recentemente FRANÇOIS PERROUX, *Cours d'économie politique*, I, Paris, Domat-Montchrestien, 1939, p. 43-47.

eterno do *livre arbítrio* e do *determinismo* são unânimes em reconhecer ao homem a liberdade de decisão que é atributo próprio da sua eminente dignidade de «pessoa».

Simplesmente, distinguem-se no livre arbítrio humano dois aspectos: o *potencial* e o *activo*.

De posse do livre arbítrio, o homem nem sempre usa dêle de modo activo: as mais das vezes deixa-se arrastar pela multidão de influências ambienciais, de tradições, de hábitos adquiridos, tornando assim possível, em certa medida, a *previsão* e a *generalização* científicas (69).

É que, no fim de contas, todo o grandioso processo da civilização se resume, como belamente sintetiza BARBARA WOOTTON, na conquista *do inconsciente* pelo *consciente*, ou seja, pelo livre arbítrio activo e operante.

(69) B. WOOTTON, *Lament for economics*, cit., p. 119 e ss.: «One may, perhaps, distinguish three spheres, although the limits of each cannot be authoritatively determined. The first is the sphere of complete determinism, represented in the common experience, by the physical, chemical and mechanical laws... The second is the sphere of potential, but, dormant, freewill... The third sphere is that of complete indeterminism, or active freewill... About *all* these spheres laws capable of sustaining useful predictions can indeed be made. Predictions relating to the third category are, however, clearly only possible in the form of generalizations about numbers so large that individual pecularities cancel out».

Do exposto cumpre concluir que as *leis económicas* (da economia descritiva) só podem assumir natureza *tendencial* ou *aproximativa* («statements of tendencies»), como ensinava o eminente MARSHALL (70) e posteriormente sustentaram, entre outros, ADOLFO WAGNER (71) e J. WILBOIS (72).

17. A dupla natureza — descritiva e normativa — da ciência económica.

Convém ver agora, mais de perto, o verdadeiro alcance da natureza, a um tempo *descritiva* e *normativa*, que há pouco atribuímos ao conhecimento económico.

A normatividade da nossa ciência resulta,

(70) A. MARSHALL, *Principes d'économie politique*, trad., cit., tomo I, p. 138-143. No mesmo sentido: FILIPPO CARLI, *Teoria generale della economia politica nazionale*, Milano, Hoepli, 1931, p. 82-85.

(71) AD. WAGNER, *Fondements de l'économie politique*, tomo I, p. 335-336, referido por G. PIROU, *Introduction a l'étude de l'économie politique*, cit., p. 55.

(72) J. WILBOIS, *Devoir et durée*, Paris, Alcan, 1922, p. 146-151; *Introduction à la sociologie*, in «Révue de Métaphysique et de Morale», 1920, p. 471-494; referido por G. PIROU, *Introduction*, cit., p. 55.
Em contrário, veja-se UGO PAPI, *Lezioni di economia politica corporativa*, cit., vol. 1.°, p. 13-15; e G. PIROU, *ob. cit.*, p. 57.

afinal, do próprio conceito moderno de economia: — ciência do *emprêgo racional* dos meios limitados (bens) na consecução de fins múltiplos de importância diversa.

Como observa B. WOOTTON, êste conceito arrasta inevitàvelmente consigo o conceito duma *norma*, no sentido de distinguir o comportamento racional e verdadeiramente económico—adaptação inteligente dos meios aos fins — do comportamento irracional e anti-económico (73).

De outro lado, é ponto assente que à economia cumpre acolher os *fins sociais* como «dados», determinando a concordância de certos meios para atingir aquêles fins.

Êsses fins — que têm natureza ética e política — constituem, dest'arte, a «norma» que a economia aceita e à qual se refere.

Ambos os caminhos conduzem, pois, irresistìvelmente, à mesma conclusão: a da irrecusável *normatividade* da ciência económica (74).

Num valioso ensaio recentemente publicado (75), o economista inglês ALEC L. MACFIE

(73) B. WOOTTON, *Lament for economics*, cit., p. 180.

(74) Cf. VITO, *L'essenza dell'economia corporativa*, cit., p. 76.

(75) ALEC L. MACFIE, *An Essay on Economy and Value*, London, Macmillan, 1936.

faz sôbre esta momentosa questão algumas considerações decisivas, que não queremos deixar de registar aqui:

«...Economics — escreve aquêle autor — im-«plies a *norm* — for desirability of rational action «without an end is a contradiction in terms... «Act rationally» is something more than «think «rationally». The practical sciences add to the «theoretical, if living is more compreensive than «thought. So, economics, from the methodologi-«cal point of view, should be divided into posi-«tive and normative...

«...Economics has its own norm, a norm which «is also ethical. This objective is, indeed, implicit «in Professor Robbins's definition...

«...If the economic principle has itself essen-«cial value, then it follows that economics is fun-«damentally a normative science, not merely a «positive science like chemistry. We fit scarce «means to ends, under the persuasiveness of a «value, to maximise total satisfactions...

«...We are assuming the possibility of a more «efficient society, and this is our norm: whereas «in positive economic science we say, this is our «society, symbolised in these demand schedules: «how, if they are given, will prices be fixed? Our «normative science will therefore be interested «in the *improvement* of the productive and dis-

«tributive equipment of society: realising that «one side reacts on the other, it will endeavour «to increase our efficiency — the output relative «to the cost — of all social services, from inven-«tion to unemployment insurance» (76).

Em conclusão: a ciência económica é, a um tempo, ciência descritiva e normativa. *Descritiva,* enquanto nos diz o que é, ou seja, enquanto se limita a analisar os fenómenos e factos económicos dentro duma dada sociedade, e a investigar as conseqüências teóricas de determinadas premissas de facto, procurando extroverter as *leis* que tendencialmente regem êsses fenómenos e factos. *Normativa,* enquanto indica qual *deve ser* o comportamento racional dos sujeitos económicos para conseguir a adaptação óptima dos meios económicos aos fins sociais (77).

Ora, sendo os fins sociais de carácter duplamente *ético* e *político,* cumpre aprofundar um pouco mais a análise do problema que vimos

(76) A. L. Macfie, *An Essay*, cit., pp. 27, 29, 69 e 84.

(77) Esta dupla atitude científica é excelentemente compreendida pelo Prof. Ugo Papi, no estudo magistral sôbre as «flutuações económicas», inserto no 3.º volume das suas *Lezioni di economia politica corporativa*, cit., p. 1-133.

estudando e ver as relações da economia com a *moral*, de um lado, e com a *política*, do outro.

18. A posição da economia em face da ética.

A concepção normativa (além de descritiva) da ciência económica situa esta no mundo dos «valores».

Ora, no mundo dos valores não pode haver indiferença moral.

E, por outro lado, à economia compete ter presentes os fins sociais, cuja natureza é essencialmente *ética*, além de política.

As doutrinas que postulam a separação total entre economia e ética caem, assim, redondamente, pela base (78).

«Economy — acentua MACFIE — essentially «involves scarcity. And in the world, as we «know it, it is difficult to see how the regulation «of scarcity can ever be morally indifferent. «Similarly, in its subjective side, economy invol«ves a choice as to the maximisation of satisfac«tion. But this, once again, cannot be a question «of mere technique. It is a comparison of diffe-

(78) V. classificação e exame crítico destas doutrinas em VITO, *Economia politica corporativa*, cit., p. 171-196.

«rent courses from its own point of view; and «as such a comparison it is found to be an ele«ment in the *moral* choice» (79).

Mas qual deve ser, concretamente, a posição da economia em face da ética?

Duas teses, essencialmente, têm sido sustentadas pelos modernos economistas sôbre êste problema.

1.ª — A primeira *identifica* a economia com a ética, considerando aquela como parte integrante desta. É a posição de GINO ARIAS (80) e de DEL VECCHIO (81).

2.ª — A segunda *subordina* a economia à ética, em razão da referência necessária dos *meios* económicos aos *fins* éticos da sociedade. É defendida brilhantemente pelo PROF. FRANCESCO VITO (82).

Não nos propômos expôr e criticar aqui ambas as teses. Diremos simplesmente que nenhuma

(79) MACFIE, *An Essay on Economy and Value*, cit., p. 94.

(80) GINO ARIAS, *Corso di economia politica corporativa*, Roma, Foro Italiano, 1938, p. 17-24.

(81) G. DEL VECCHIO, *Droit et économie*, «Révue d'économie politique», Septembre-octobre, 1935.

(82) F. VITO, *Moral et économie*, «Révue d'économie politique», 1937, p. 43 e ss.; e *Economia politica corporativa*, cit., p. 197-200.

delas nos satisfaz. Ambas enfermam, a nosso ver, dum sério defeito metodológico: comprometem a indispensável *autonomia* da ciência económica.

A concepção normativa da economia não implica a sua subordinação ou integração na moral. Significa apenas que a teoria económica deve ser construída de modo que tenha um *valôr ético* universal e, conseqüentemente, um *alcance prático*.

É, de resto, a atitude que decorre da lição de MARSHALL: »As fôrças éticas são daquelas que aos economistas cumpre tomar em consideração» (83).

O verdadeiro significado desta atitude metodológica ficará completamente esclarecido após o exame das relações entre a economia e a *política*, que passamos a fazer (84).

---

(83) A. MARSHALL, *Principes*, cit., tomo I, prefácio, p. VI.

(84) Neste sentido: F. CARLI, *Éthique, économie pure et économie nationale corporative*, «Révue d'économie politique», 1937, p. 1545 e ss.; e *Le basi storiche e dottrinali*, cit., p. 128.

Sôbre o problema das relações entre economia e moral vejam-se também, entre outros: JACCOPO MAZZEI, *Principi etici ed economia*, apud «Il XL Anniversario della Enciclica Rerum Novarum», Pubbl. della Univ. Cattol. del Sacro Cuore, Milano, Vita e Pensiero, 1931, p. 304 e ss.; J. R. COMMONS, *Le problème de la coordination du droit, de l'économie et de la morale*, apud «Receuil d'études en l'honneur de François Gény», vol. III, p. 124 e ss.: GASTON BOIVIN e M. BOUVIER-AJAM, *Vers une économie politique morale*, Paris, Sirey, 1938; e A. MOCHI, *Science et morale dans les problèmes sociaux*, Prais, Alcan, 1931, p. 371 e ss.

19. A economia e a política. Transferência do problema para o parágrafo seguinte.

O problema das relações entre a economia e a política, ou, mais concretamente, entre ciência económica e política económica, prende-se directamente ao problema geral da intervenção do Estado na economia, ou, por outras palavras, ao problema eterno das relações entre o indivíduo e o Estado na ordem económica.

Ora, nós vimos atrás que uma das directrizes da renovação da ciência económica era precisamente a da inserção do Estado entre as suas premissas teóricas.

É por isso que, em atenção ao plano preestabelecido, reservamos para o parágrafo seguinte o estudo do problema das relações entre a *ciência* e a *política* económicas.

§ 2.º

INSERÇÃO DO ESTADO NAS PREMISSAS DA CIÊNCIA ECONÓMICA. O FUNDAMENTO CIENTÍFICO DA POLÍTICA ECONÓMICA.

20. O problema fundamental das relações entre o Estado e o indivíduo na ordem económica. Atitude da economia clássica. A progressiva intervenção do Estado na economia.

Sob um certo ponto de vista, pode dizer-se que a história económica se resume numa oscilação permanente entre indivíduo e Estado, entre o interêsse individual e o interêsse geral.

No sistema económico individualista e liberal o indivíduo era colocado no centro da economia.

Assim, e em princípio, a ciência económica clássica só admitia um sujeito económico — o indivíduo; e um único tipo de utilidade — a utilidade individual.

HELLPACHS dizia: «A melhor posição que o Estado e a economia podem recìprocamente ocupar é a de se conservarem afastados três passos um do outro».

O Estado permanecia estranho ao «sistema económico» e, conseqüentemente, à construção teórica da economia.

A *política económica* era, dest'arte, concebida, não como uma ciência, mas como uma *arte* destinada a elaborar as regras que pautariam a excepcional actividade do Estado adentro da ordem económica.

Daí o natural hiato entre a teoria e a prática, entre a especulação abstrata e a sua aplicação, numa palavra — entre a *ciência* e a *vida*.

Mas já atrás nos foi dado observar, de passagem, como o progressivo alargamento das zonas de divergência entre utilidade individual e utilidade social determinou a crescente *intervenção* do Estado no terreno económico, com o fim de realizar a utilidade social e de eliminar os inevitáveis êrros da conduta dos indivíduos.

Esta intervenção, porém, como a própria palavra o indica, tinha a natureza duma acção exterior ao «sistema» económico e, portanto, carácter empírico e ocasional.

21. A contribuïção dos economistas neo-clássicos. A «teoria geral de Keynes e a posição do Estado no sistema económico.

Os economistas «neo-clássicos», à frente dos quais figura o grande MARSHALL, procuraram atenuar a deficiência daquela atitude mental e fizeram a verificação científica das zonas de di-

vergência entre o interêsse do indivíduo e o interêsse geral.

Mas o Estado continuou fóra das premissas da teoria económica e o dualismo entre ciência e política económica não se eliminou.

MARSHALL limitou-se a sustentar a necessidade de ampliar os casos de intervenção estadual no domínio económico. A sua mentalidade era demasiadamente individualista para lhe permitir ir mais longe (85).

O seu discípulo e continuador ALFRED PIGOU, na sua célebre «*Economics of Welfare*» (86) estuda os casos em que a actividade do indivíduo é menos produtiva na formação do «dividendo social» do que a actividade do Estado.

Além disso, funda a teoria das crises económicas sôbre o êrro *subjectivo* da conduta individual (87).

A intervenção directa do Estado passa a ser necessária para eliminar êsses êrros e pode assumir variadas formas: manobra do crédito, política fiscal, acção sôbre o nível dos salários, política de trabalhos públicos, etc.

(85) Cf. CARLI, *Le basi storiche e dottrinali*, cit., p. 73.

(86) A. PIGOU, *Economia del benessere*, trad., in «Nuova Collana di Economisti», vol. X.

(87) A. PIGOU, *Industrial Fluctuations*, London, 1927, citado por CARLI, *Le basi storiche*, p. 74.

Não se trata, pois, de mera ampliação das zonas de intervenção estadual, mas duma função substancial e orgânica de «contrôle» por parte do Estado.

Mas esta posição é ainda incompleta, porque a acção do Estado não faz parte da teoria do equilíbrio económico, como premissa necessária e fundamental.

É KEYNES, outro discípulo de MARSHALL, quem, nêste ponto, dá o passo decisivo.

Na sua última obra (88), já referida noutro lugar, KEYNES assume uma posição de contraste flagrante com a teoria clássica, que êle opõe à sua «general theory».

KEYNES ocupa-se do problema da *desocupação involuntária (involuntary unemployment)* definindo-a da seguinte forma: «Men are in-«voluntary unemployed if, in the event of a «small rise in the price of wage-goods relatively «to the money-wage, both the agregate supply «of labour willing to work for the current mo-«ney-wage and the aggregate demand for it at «that wage woud be greater, than the existing «volume of employment» (89).

(88) J. M. KEYNES, *The general theory of employment, interest and money*, London, Macmillan, 1936.

(89) KEYNES, *The general theory*, cit., p. 15.

A teoria clássica sustentava a possibilidade de eliminar o desemprêgo pela diminuïção dos salários reais, de modo a provocar o acréscimo da procura de trabalho.

Na realidade, porém, observa KEYNES, a diminuïção daqueles salários, provocando uma correspondente redução no poder de compra da classe trabalhadora, não dá lugar ao esperado acréscimo de procura, e o problema permanece sem solução.

Do mesmo modo, aumentando os salários nominais, é o nível geral de prêços que se eleva, mantendo-se estacionário o salário real. A solução é por igual ilusória.

Para KEYNES, o volume de mão de obra ocupada depende do volume de *investimentos* e da *propensão para consumir* (propensity to consume), concebida esta como a relação entre as despezas de consumo e o rendimento global da colectividade.

Para reabsorver a mão de obra desocupada é forçoso provocar um acréscimo no volume dos investimentos. O meio *indirecto* para tal conseguir reside essencialmente na *redução da taxa de juro*.

KEYNES reputa falsa a teoria clássica que considerava a taxa de juro como a resultante das curvas de oferta e procura de poupança.

Para os clássicos, quando a oferta de poupança era superior ao total dos investimentos realizados, a taxa de juro caía até ao ponto necessário para equilibrar de novo poupança e investimentos.

Para KEYNES, êste raciocínio, além de falso, é completamente destituído de sentido, pois na sua «general theory» poupança e investimento são sempre necessàriamente iguais (90).

O *juro* não é o prêço da poupança, porque se pode poupar sem emprestar. A *taxa de juro* fixa-se no ponto de intersecção da curva da *preferência de liquidez* (liquidity preference) — preferência concedida à moeda líquida sôbre todos os outros valores — com a curva da *oferta de moeda* (91).

Ora, o economista de Cambridge atribui ao *Estado* uma função primacial no conseguimento do acréscimo do volume dos investimentos, necessário ao equilíbrio do mercado do trabalho.

---

(90) KEYNES demonstra, por meio de equações muito simples, a rigorosa igualdade entre o valor *global* da poupança e o volume *global* dos investimentos:
Rendimento total da colectividade (Y) = consumo (C) + investimentos (I).
Poupança (S) = Rendimento (Y) — consumo (C).
Portanto: Poupança (S) = investimentos (I).
(Cf. *The general theory*, cit., p. 63).

(91) KEYNES, *The general theory*, p. 166 e ss.

Para êsse fim, cumpre ao Estado, em primeiro lugar, agir sôbre a taxa de juro, provocando a sua redução.

Torna-se necessário, porém, prever dificuldades resultantes da organização da sociedade e de factores psicológicos, que se poderão opôr à diminuïção da taxa de juro até a um nível suficientemente baixo para encorajar os investimentos, na medida requerida para absorver tôda a mão de obra desocupada.

No sentido de obviar a essas dificuldades, KEYNES entende que o Estado *deve*, em segundo lugar, proceder a uma larga *política de trabalhos públicos*, de modo que os investimentos sejam feitos em capitais nacionais (92).

KEYNES coloca, dest'arte, o Estado, de forma sistemática, *no centro da teoria do equilíbrio económico*.

(92) KEYNES, *The general theory*, pp. 106, 162, 164, 220, 320 e ss., 335, 349, 351, 376 e 380.

Sôbre a «general theory» vejam-se: A. P. LERNER, *La théorie générale de M. Keynes sur les rapports entre l'emploi, l'intérêt et la monnaie*, in «Révue internationale du travail», Juillet-Décembre 1936, p. 465 e ss; ETIENNE MANTOUX, *La «théorie générale» de M. Keynes*, «Révue d'économie politique», 1937, p. 1559 e ss.; TJARDUS GREIDANUS, *The development of Keynes, economic theories*, London, King & Son, 1939; e F. CARLI, *Le basi storiche*, p. 91-92.

Tal é o sentido superior da sua obra, posto em relêvo pelo PROF. CARLI.

22. O Estado concebido como ordenamento jurídico. A utilidade geral. O fundamento teórico da política económica.

O Estado é, pois, um novo termo a integrar na teoria do equilíbrio económico.

Como sublinha CARLI, uma vez demonstrado que o automatismo das fôrças individuais é impotente para reconduzir ao equilíbrio o nível dos salários e a taxa de juro e para estimular os investimentos, e que só o Estado o pode conseguir, é evidente que êste deixa de ter mera intervenção ocasional e empírica, para passar a assumir uma função permanente e metódica, entrando, assim, por razões de necessidade lógica, no quadro da teoria pura (93).

É necessário, todavia, evitar o equívoco dos clássicos e até de alguns neo-clássicos, como PIGOU, que confundem «Estado» com «Govêrno».

Quando falamos de integrar o Estado entre as premissas da economia teórica, referimo-nos ao Estado considerado como *ordenamento jurídico* (94).

(93) CARLI, *Le basi storiche*, cit., p. 147. No mesmo sentido: R. F. HARROD, *Mr. Keynes and traditional theory*, in «Econometrica», Jan. 1937.

(94) Cf. CARLI, *ob. cit.*, p. 135.

A admissão do Estado nas premissas da ciência económica implica lògicamente a concepção dum tipo de utilidade diverso da utilidade individual: — a *utilidade geral*, consubstanciada no Estado.

Esta conclusão lógica vem confirmar os resultados das investigações da doutrina sôbre as zonas de divergência entre utilidade do indivíduo e da sociedade.

O Estado, em vista da realização dos seus fins ético-políticos, procura conseguir o máximo de coordenação entre a utilidade individual e a utilidade social, por meio do ordenamento jurídico.

É assim que — como nota CARLI — a conciliação se estabelece, de maneira lógica, entre a economia, a política e a ética (95).

O problema das relações entre o indivíduo e o Estado, na ordem económica, dá assim um passo decisivo para a sua solução.

Desaparece o dualismo entre a *teoria pura* e a *política económica*, que na concepção clássica ia por vezes ao ponto de a segunda negar as conclusões da primeira.

A política económica adquire um *fundamento*

(95) CARLI, *Éthique, économie pure, et économie nationale corporative*, cit., p. 1556.

teórico. O hiato entre a teoria e a sua aplicação prática, entre ciência e vida, que tanto preocupara a mente dos mais insignes cultores da ciência económica, é decisivamente eliminado.

A ciência económica adquire, assim, através da política económica, um valor prático e ético (normativo), além do valor mèramente gnoseológico ou cognitivo que lhe atribuïa a concepção tradicional.

Claro que a construção da teoria pura tem de ser essencialmente abstrata, porque a abstracção e a simplificação do real são indispensáveis à análise científica.

Mas na concepção moderna os esquemas abstratos da teoria não se esgotam em si próprios: estão directamente conexionados com a sua aplicação prática, através duma política económica baseada em princípios científicos, que se vão concretizar no ordenamento jurídico.

§ 3.º

ADAPTAÇÃO DA TEORIA ECONÓMICA ÀS NOVAS PREMISSAS DE FACTO

23. Preliminares.

A terceira directriz que colocámos no limiar do movimento de renovação da nossa ciência foi a da modificação das premissas de facto, de modo a adaptar a teoria às novas realidades da vida económica e, particularmente, às realidades do *sistema económico corporativo*.

Disse algures um pensador que «tão ilusório é aproximar-se da vida sem construir a ciência, como construir a ciência sem se aproximar da vida».

E, como pondera CARLI, «se da una parte i «*fatti* conducono a nuove forme di organizza- «zione economica, se, dall'altra, le *teorie* hanno «dovuto fare una parte sempre più larga ad «ammissioni armonizzanti con tale nuove forme «di organizzazione — è segno che questo è un «processo immanente ed avente un valore uni- «versale» (96).

(96) CARLI, *Le basi storiche*, p. 17.

24. O sistema económico corporativo e a construção da teoria económica. Concepções sôbre a teoria económica do corporativismo. Importância do pensamento doutrinário.

Entre as novas formas de organização económica, que a realidade oferece à construção teórica, avulta a *organização corporativa*.

Com a expansão hodierna de sistemas económicos de essência «corporativa», levantou-se a questão da sua análise teórica, no sentido de investigar as *leis* do funcionamento dêsses sistemas.

Assim, a teoria económica do corporativismo terá por missão determinar, por um lado, como no sistema corporativo se *deve* realizar a adaptação óptima dos meios económicos aos fins ético-políticos visados por aquêle sistema, e, por outro lado, «como em uma economia corporativa a riqueza se forma, circula, se distribue, se consome, se poupa, se investe, como se realiza o equilíbrio entre produção e consumo, como, em suma, uma economia corporativa vive e se desenvolve» (97).

Devem-se aos economistas italianos, principal-

(97) M. FANNO, *Introduzione allo studio della teoria economica del corporativismo*, cit., p. 1.

mente, as primeiras contribuïções de valôr sôbre a teorização da economia corporativa (98).

Podem distinguir-se essencialmente duas correntes na forma de conceber a teoria económica do corporativismo:

a) — Como *cancelamento* radical da economia clássica, reconstruindo-se a ciência económica sôbre bases inteiramente diversas. É a posição de GINO ARIAS (99), CARLO EMILIO FERRI (100), UGO SPIRITO (101) e de poucos mais;

b) — Como *renovação* da economia tradicional, através de correcções e integrações necessárias para ter em conta os mutamentos operados no sistema económico. Seguem êste ponto de vista, entre muitos outros, DE STEFANI, LUIGI AMOROSO (102), FRANCESCO VITO (103), MARCO FANNO (104), UGO PAPI (105) e FILIPPO CARLI na sua última frase (106).

A primeira daquelas orientações peca pelo seu extremismo, vai adiante dos factos, em vez de se encostar a êstes e esperar que êles falem por si.

Preferimos sem hesitar o segundo orientamento. Como lapidarmente escrevem DE STEFANI e L. AMOROSO, a teoria económica do corporativismo «não faz tábua raza do passado: insere-se, pelo contrário, no tronco das verdades eternas da economia clássica. Conservando tudo quanto no sistema clássico é eterno e universal, repelindo tudo o que é contingente e falaz, esforçando-se por preencher as lacunas e os defeitos da construção, a economia corpora-

(98) Vejam-se os excelentes resumos expositivos e críticos das diversas concepções teóricas dos economistas italianos sôbre a economia corporativa em BRUGUIER, *Il corporativismo e gli economisti italiani*, apud «Archivio di studi corporativi», vol. VII, 1936, p. 46 e ss.; e *Dieci anni di dottrina economica corporativa*, «Archivio di studi corporativi», vol. VIII, 1937, p, 65 e ss. Cf. igualmente G. BARBIERI, *Discussioni sulla teoria economica corporativa*, apud «Economia corporativa», Pubbl. della Univ. Cattol. del Sacro Cuore, Milano, Vita e Pensiero, 1935, p. 213 e ss.

(99) GINO ARIAS, *Corso di economia politica corporativa*, cit.

(100) C. E. FERRI, *L'ordinamento corporativo dal punto di vista economico*, Padova, Cedam, 1933.

(101) U. SPIRITO, *I fondamenti della economia corporativa*, Milano, Treves, 1932.

(102) DE STEFANI - L. AMOROSO, *La logica del sistema corporativo*, cit.; e AMOROSO, *Principii di economica corporativa*, cit.

(103) F. VITO, *L'essenza dll'economia corporativa*, cit.; e *Economia politica corporativa*, Lezioni, cit.

(104) M. FANNO, *Introduzione allo studio della teoria economica del corporativismo*, cit.

(105) G. U. PAPI, *Lezioni di economia politica corporativa*, 3 vols., cit.

(106) F. CARLI, *Le basi storiche e dottrinali della economia corporativa*, cit.

tiva supera mas não renega a economia clássica» (107).

O sistema corporativo, como ordenamento económico de certo modo intermédio entre o sistema liberal e o sistema colectivista, fornecerá assim à ciência económica novos materiais, novos problemas e hipóteses de estudo que, colocados e resolvidos com os procedimentos lógicos próprios daquela ciência, virão a enriquecer o seu conteúdo (108).

E SIGNORELLI observa que à teoria da economia corporativa cumpre sobretudo mostrar, nas suas linhas gerais, como se *deve* realizar o equilíbrio económico sob a acção das fôrças reguladoras e orientadoras, que operam na sociedade corporativa (109).

Quanto a nós, parece-nos que, *em síntese*, se poderá dizer que, perante as novas premissas de facto fornecidas pelo sistema corporativo, a teoria económica terá de preencher um duplo objectivo: 1.º — adaptar, de modo racional, os *meios económicos* escassos aos fins múltiplos do novo sistema económico, apontando as normas *(leis normativas)* que devem reger essa adaptação; 2.º — descrever e explicar cientificamente o funcionamento *efectivo* do novo sistema, enunciando as leis ou uniformidades *(leis enunciativas)* que tendencialmente presidem a êsse funcionamento.

(107) DE STEFANI-AMOROSO, *La logica del sistema corporativo*, cit., p. 181.

(108) P. JANNACCONE, *La scienza economica e l'interesse nazionale*, apud «Archivio di studio corporativi», vol. III, 1932, p. 18.

(109) G. SIGNORELLI, *Tendenze rinnovatrici della scienza economica e l'interesse collettivo*, cit., p. 120.

Cabe agora chamar a atenção, como faz o PROF. UGO PAPI, para a poderosa influência do *pensamento doutrinário* na modificação da estrutura económica e social e, conseqüentemente, na mutação das premissas de facto da teoria económica (110).

In principio erat verbum...

É que actualmente as doutrinas marcam uma orientação nítida no sentido da ciência. Umas vezes é a doutrina que gera novas instituïções, outras vezes são as instituïções que provocam a reforma da doutrina (111).

Na formação do sistema corporativo cumpre dar um lugar de destaque à elaboração doutrinal, como veremos.

É por isso que, ao lançar as bases da constru-

(110) G. UGO PAPI, *Lezioni di economia politica corporativa*, cit., vol. 3.º, p. 171.

(111) Cf. HENRI NOYELLE, *Utopie libérale, chimère socialiste, économie dirigée*, Paris, Sirey, 1934, p. 21-26.

ção da teoria económica do corporativismo, se deve colocar, ao lado do exame das novas *premissas de facto*, sôbre as quais assenta a teoria, o estudo dos princípios de *doutrina* económica e sociológica que contribuiram para a génese e expansão do novo sistema de organização da economia.

A êsse objectivo visa a *parte geral* do presente trabalho.

PARTE GERAL

BASES PARA A CONSTRUÇÃO TEÓRICA DA ECONOMIA CORPORATIVA

CAPÍTULO 3

OS FACTOS

§ 1.º

A TRANSFORMAÇÃO ESTRUTURAL DO SISTEMA CAPITALISTA

25. Razão de ordem.

A experiência histórica dum sistema económico (112) erguido à luz do princípio individua-

---

(112) Designamos por *sistema económico* «o conjunto de relações e instituïções que caracterizam a vida económica duma determinada sociedade localisável no tempo e no espaço»: E. ANTONELLI, *Traité d'économie politique*, Alcan, 1927, p. 26, citado por F. PERROUX, *Société d'économie mixte et système capitaliste*, «Révue d'économie politique», 1933, p. 1278, nota 11. No seu magnífico *Cours d'économie politique*, cit., tomo 1, p. 338 e ss., o Prof. PERROUX ensina que o todo o sistema económico é

lista — o *sistema capitalista liberal* (113) — desenrolou-se, através de vicissitudes várias, desde a Revolução Francesa até à Guerra Mundial de 1914.

Etes dois acontecimentos marcam, assim, *grosso modo*, o alvorecer e o ocaso duma éra grandiosa na história económica do mundo civilizado.

---

um composto de três elementos essenciais: *a*) uma *técnica* de transformação dos bens; *b*) uma *organização* jurídicò social; *c*) um *espírito* (móbeis da actividade económica).

(113) Perfilhamos a seguinte definição do capitalismo liberal: — sistema em que o *emprezário* adquire os factores de produção nos *mercados* respectivos e os *combina* nas proporções que julga mais convenientes, dado o estado da *técnica*, para obter bens directos ou serviços, procurados pelos consumidores, de forma a conseguir o *máximo ganho monetario*.

As *características* dêste sistema podem reduzir-se às seguintes:

a) *Propriedade privada* dos factores produtivos;

b) *Liberdade de concorrência e de iniciativa* na distribuïção das energias individuais pelas várias actividades, de acôrdo com o interêsse pessoal de cada um;

c) Tendência para o *equilíbrio automático* dos mercados, em virtude de cada indivíduo ser por si só impotente para modificar as condições do mercado;

d) *Ingerência excepcional do Estado* na actividade económica particular;

e) *Liberdade de trocas* entre os diversos países.

(Cf. Ugo Papi, *Lezioni di economia politica corporativa*, cit., vol. 3.°, p. 144; e F. Perroux, *Cours*, cit., 1, p. 339 e ss.).

O sistema capitalista sofreu, porém, uma desfiguração progressiva no decurso dêsses cento e cinqüenta anos, a ponto de se produzir a completa dissociação entre *capitalismo* e *individualismo*, após a transformação social gerada pela Guerra.

A crise económica iniciada em 1929 e a conflagração actual constituem o último acto dêsse doloroso processo de dissociação.

Na análise sucinta, que vamos fazer, da transformação estrutural sofrida pelo sistema capitalista, propomo-nos focar, especialmente, os seguintes pontos:

a) — Relações entre os produtores;
b) — Relações entre o capital e o trabalho;
c) — Relações entre o Estado e as emprêsas privadas;
d) — Relações entre a produção e o consumo;
e) — Novos horizontes da economia mundial após a Grande Guerra.

26. A) — A transformação do sistema capitalista no campo das relações entre produtores.

No campo das *relações entre produtores*, a transfiguração do sistema económico consistiu

na metamorfose do chamado capitalismo «atómico» ou concorrencial—caracterizado pela multiplicidade de pequenas emprêsas — em um capitalismo «de grandes unidades» e de «monopólios».

Ao capitalismo *dos indivíduos* sucedeu, como diz o PROF. PERROUX, o capitalismo *dos grupos*.

É que a própria evolução da concorrência determinava, mais tarde ou mais cêdo, a vitória dos mais fortes sôbre os mais fracos.

«Les entreprises les mieux placées, les mieux «outillées, les mieux gérées, sorties victorieuses «de la lutte, étendent leurs débouchés, acroissent «leur capacité de production. Les entreprises «moins solides, végètent, s'étiolent, puis dispa-«raissent» — escreve lùcidamente GAËTAN PIROU (114).

O fenómeno da *concentração económica* abrange, porém, duas ordens de factos, que importa distinguir:

1.° — Aumento de dimensão das emprêsas;

2.° — Formação de agrupamentos de produtores — *coligações, sindicatos industriais* — com fins de monopólio e de redução do custo de produção *(carteis)* ou de defeza contra os riscos da concorrência *(grupos)* (115).

(114) G. PIROU, *Néo-liberalisme, néo-corporatisme, néo-socialisme*, Paris, Gallimard, 1939, p. 22.

«La concurrence tue la concurrence», proclamara PROUDHON em pleno século XIX.

Na realidade, porém, a concorrência não desaparece. A sua sobrevivência revela-se sob quatro modalidades diversas:

a) — Concorrência *imperfeita* ou «*monopolística*» entre os vários agrupamentos de emprêsas, ou entre êstes e alguns produtores isolados (116);

b) — Concorrência *interna* ou *latente* entre as próprias emprêsas coligadas, fruto da persis-

(115) F. PERROUX, *Cours*, cit., II, p. 350-351; F. VITO, *I sindacati industriali*, Milano, 1932, p. 88 e ss. Este autor não inclue, com razão, os *trusts* na categoria dos sindicatos industriais, porque, embora a sua finalidade seja idêntica à dos carteis — monopólio de venda e baixa do custo de produção — a verdade é que não pressupõe uma pluralidade de emprêsas coligadas, mas sim uma única emprêsa, constituída pela *fusão* de várias emprêsas concorrentes (cf., *ob. cit*, p. 115 e ss.).

Sôbre o «sindicalismo industrial» veja-se: E. BARONE, *I sindacati*; e R. LIEFMANN, *Cartelli, gruppi e trusti*, ambos in «Nuova Collana di Economisti», vol. VII.

(116) Cf. JOAN ROBINSON, *The economics of imperfect competition*, London, Macmillan, 1933; e Prof. E. CHAMBERLIN, *The theory of monopolistic competition*, Cambridge, Harvard University Press, 1933; L. BALLANDE, *Entre la concurrence et le monopole. Étude sur quelques travaux théoriques récents*, in «Révue d'économie politique», 1938, p. 65 e ss.

tência de individualidade e de interêsses distintos em cada uma dessas emprêsas (117);

c) — Concorrência *virtual* ou *potencial* entre os agrupamentos existentes e as emprêsas que poderão surgir se o nível de preços e, conseqüentemente, a margem de lucros crescerem na medida suficiente para garantir a viabilidade de novas emprêsas. O próprio monopólio unitário está sujeito a esta forma de concorrência (118);

d) — Concorrência *dos produtos sucedâneos*, isto é, daqueles produtos que proporcionam ao consumidor uma satisfação análoga à dos produtos oferecidos pelas emprêsas coligadas ou pelos monopólios (119).

O fenómeno da concentração e as novas formas de concorrência que o acompanham vêm anquilosar a pretendida tendência para o equilíbrio automático dos mercados, — um dos dogmas em que repousava o sistema capitalista liberal.

O capitalismo «de grandes unidades» e de

(117) F. Perroux, *Cours*, cit., II, p. 405; F. Vito, *Concorrenza imperfetta, monopolio collettivo ed economia corporativa*, Pubbl. della Univ. Catt. del Sacro Cuore, Milano, Vita e Pensiero, 1939, p. 69 e 70 e ss.

(118) F. Vito, *Concorrenza imperfetta, monopolio collettivo*, cit., p. 65-66; F. Perroux, *Cours*, vol. cit., p. 405.

(119) F. Perroux, *Cours*, vol. II, log. cit. e vol. I, p. 260-263.

«monopólios» arrasta, como primeira conseqüência, a produção em massa e a acumulação de colossais «stocks» de mercadorias.

Quando essa produção excede a capacidade de compra dos consumidores, as grandes emprêsas recorrem à contracção dos prêços, a-fim-de estimularem a procura e reduzirem a oferta. Mas a queda dos prêços, até um nível por vezes inferior ao custo, não provoca, em regime de concentração, a diminuïção correspondente da oferta, porque a sobrecarga dos *capitais fixos* obriga as emprêsas a venderem sempre, embora com fortes prejuízos. É o resultado do «coeficiente de viscosidade» do capital, de que fala Wicksteed (120).

Em nossos dias, êsse desiquilíbrio torna-se mais duradouro por virtude do fenómeno que Sombart designou por «simbiose entre o banco e a emprêsa industrial». A vitória passa a pertencer às emprêsas que possuam maior base financeira, e que por isso suportem mais longamente os prejuízos da venda abaixo do custo (121).

(120) M. Fanno, *Introduzione allo studio della teoria economica del corporativismo*, cit., p. 44.

(121) Cf. Prof. Teixeira Ribeiro, *Teoria económica dos monopólios*, Coimbra, 1934, p. 126 e ss.; Sombart, *L'apogée du capitalisme*, Paris, Payot, 1932, vol. II, p. 257

Por outro lado, se é o consumo que, em dado momento, ultrapassa o nível da produção, as grandes emprêsas só com ingentes dificuldades é que conseguem realizar o aumento da oferta na medida necessária para restabelecer o equilíbrio.

O professor FANNO observa que, no regime de concentração, a constituïção de novas emprêsas só é possível quando estas sejam de dimensões análogas às já existentes, e esta condição exige um intenso acréscimo de procura.

Além de que, as novas instalações, pela complicada e dispendiosa utensilhagem que empregam, necessitam de largo período de preparação antes de poderem funcionar.

O restabelecimento de equilíbrio faz-se, assim, com lentidão e com dificuldade (122).

27. B) — A transformação do sistema capitalista no campo das relações entre o capital e o trabalho.

No campo das *relações entre o capital e o trabalho*, a primitiva dispersão e isolamento dos

e ss. O escritor americano THORSTEIN VEBLEN, focou magistralmente êste predomínio anormal da *finança* sôbre a *técnica:* Cf. PIROU, *Les nouveaux courants de la théorie économique aux États-Unis*, tomo I, Paris, Domat-Montchrestien, 1939.

(122) M. FANNO, *Introduzione*, cit., p. 44-45.

trabalhadores e dos empresários — fruto do individualismo liberal — cedeu o lugar a um movimento aglutinador das duas classes, em luta aberta e recíproca na defesa das suas reivindicações particulares.

Surgiu, assim, o fenómeno sindicalista, na sua dupla configuração de *sindicalismo operário* e de *sindicalismo patronal*.

«Os indivíduos saíram do seu isolamento, — «escreve BACCONNIER. «Formaram sindicatos, «associações de agricultures, de patrões, de «operários, de artífices, de industriais, de comer-«ciantes, e até de funcionários. Deixámos de «viver em regime individualista, para viver em «regime sindical» (123).

A agitação associacionista não se produziu num número limitado de países: assumiu significado universal.

«A amplitude do sindicalismo mostra-nos que «êle se tornou um movimento social profundo. «E a unidade já não é o indivíduo, a unidade vai «sendo, cada vez mais, o grupo; pois as relações «que antes se estabeleciam livremente entre in-«divíduos, estabelecem-se agora entre os grupos:

(123) F. BACCONNIER, *Le salut par la corporation*, Paris, Les Oeuvres Françaises, 1935, p. 39.

«à liberdade individual sucede a disciplina da «categoria» (124).

O movimento sindical representa, no fim de contas, o prefácio do corporativismo moderno, por isso que, colocando *separadamente* patrões e salariados, prepara o terreno para a solução da luta pela *integração* recíproca dos dois grupos opostos (125).

«Sujeita-se a liberdade dos indivíduos — diz «W. MISTERLICH — a-fim-de aumentar a potên-«cia e a liberdade do núcleo social a que êles «pertencem. Cada agrupamento, por sua vez, «sofre a pressão do agrupamento oposto... De-«senha-se, assim, uma nova era social, essencial-«mente «corporativista», na qual ao homem «subjugado da idade média e ao homem sem vín-«culos dos séculos XVIII e XIX se vai substi-«tuindo o homem livremente vinculado, que «actua por intermédio de grupos cada vez mais «extensos» (126).

---

(124) Prof. T. RIBEIRO, *Lições de direito corporativo*, Introdução, Coimbra, 1938, p. 67, seguindo GUIDI, *Principi di diritto corporativo*, Roma, 1931, p. 72 e ss.

(125) F. FERROUX, *Capitalisme et communauté de travail*, Paris, Sirey, 1938, p. 9.

(126) W. MISTERLICH, *Der moderne Wirtschaftsmensch*, in «Weltwirtschaftliches Archiv», 1924, pp. 25-54, citado por UGO PAPI, *Lezioni di economia politica corporativa*, cit., vol. 3.°, p. 180, e por F. PERROUX, *Capitalisme et communauté de travail*, cit., p. 10.

28. C) — A transformação do sistema capitalista no campo das relações entre o Estado e as emprêsas privadas.

No campo das *relações entre o Estado e as emprêsas privadas*, o primitivo capitalismo exterior ao Estado transformou-se em um capitalismo «controlado pelo Estado», quando não num «capitalismo do Estado» (127).

Quando as emprêsas particulares atingem uma certa dimensão, a sua exploração deixa de ter mero carácter privado para revestir natureza administrativa e burocrática. Quer sejam, como diz PERROUX, fábricas que ocupam um exército de operários, quer sejam bancos que reünem e investem as economias de milhares de pessoas, irrigando sectores inteiros da nação, as dimensões de tais emprêsas atribuem-lhe verdadeiro e irrecusável interêsse público. A sua sorte está, pode dizer-se, ligada à sorte da própria economia nacional. O Estado não pode deixar sossobrar tais emprêsas sob pena de lesar gravemente os interesses gerais da colectividade.

De outro lado, quando as associações de pa-

---

(127) F. PERROUX, *Cours d'économie politique*, cit., I, p. 210.

trões e de salariados são levadas a agravar excessivamente o tom das suas reivindicações, ou quando a luta entre produtores coligados assume proporções demasiadamente violentas, com prejuízo da paz pública e dos interêsses da Nação, cumpre ao Estado intervir e pôr termo a tais conflitos de interêsses parcelares.

O capitalismo de grupos arrasta, assim, inevitàvelmente, o «contrôle» estadual da economia.

Além disso, o freqüente predomínio anormal da *finança* sôbre a *técnica* (VEBLEN) na actividade produtiva da emprêsa capitalista — predomínio que há pouco pusemos em relêvo — impõe aos poderes públicos o dever de atenuarem, na medida do possível, por meios eficientes, as suas perniciosas conseqüências.

É, dest'arte, por razões estáveis e imperiosas, e não por mèro expediente transitório, que, nas relações entre o Estado e a emprêsa privada, aquêle assume uma posição cada vez mais íntima e operante, bem diversa do «afastamento prudente» de que falava HELLPACHS (128).

(128) F. PERROUX, *Cours*, cit., I, p. 210-212; G. PIROU, *Néo-liberalisme, néo-corporatisme, néo-socialisme*, cit., p. 28 e ss.

29. D) — A transformação do sistema capitalista no campo das relações entre a produção e o consumo.

No campo das *relações entre a produção e o consumo*, o sistema capitalista não conseguiu, como já vimos ao tratar das relações entre produtores, evitar os desiquilíbrios constantes entre a oferta e a procura, mesmo no caso de o equilíbio ser voluntàriamente procurado pelos grupos económicos organizados.

A essas preturbações periódicas no conseguimento da ambicionada adaptação da produção ao consumo dá-se, como é sabido, o nome de *flutuações* ou *crises económicas*.

As flutuações cíclicas são, na verdade, como nota BROCARD (129), um produto fatal do regime capitalista.

Exorbita do nosso tema o estudo da etiologia dessas flutuações. Queremos apenas notar, com FANNO, que, no sistema capitalista, o movimento dos prêços e dos salários durante a evolução da crise não se produz de forma simultânea e paralela. Elevam-se, primeiramente, os prêços dos bens instrumentais, logo após os prêços dos bens de consumo e, por último, os salários.

(129) L. BROCARD, *Les conditions générales de l'activité économique*, Paris, Sirey, 1934, p. 218.

Êste facto vai agravar a amplitude das flutuações, provocando uma expansão extraordinária da produção na fase ascendente e uma excessiva contracção na fase depressiva.

A falta de coesão e de sincronismo do sistema capitalista causa, assim, gravíssimos danos à colectividade (130).

As crises económicas, com o seu cortejo de ruínas e misérias, são, incontestàvelmente, um fenómeno patológico, tanto sob o ponto de vista económico, como sob o ponto de vista social (131).

Quando a fase depressiva é excessivamente ampla e prolongada, poucas são as emprêsas que conseguem resistir à depressão geral.

As grandes emprêsas encontram-se, nêsse momento penoso, em condições de resistência inferiores às emprêsas tècnicamente mediocres, cuja sôbrecarga menor de capitais fixos lhes permite maiores facilidades na redução das despezas específicas.

Mas a amplitude da crise acaba por afectar também estas últimas. E então é todo o organismo económico que se debate na agonia, im-

(130) M. Fanno, *Introduzione allo studio della teoria economica del corporativismo*, cit., p. 54 e ss.

(131) Cf. J. Lescure, *Des crises générales et periodiques de surproduction*, Paris, Domat-Montchrestien, 1932, p. 413 e ss.

possibilitado já de se restaurar por suas próprias fôrças.

Nêsse transe doloroso, o «alto capitalismo» vê-se obrigado a apelar para o Estado. A simples previsão da catástrofe leva, de resto, os poderes públicos a interessarem-se freqüentemente pelo destino das grandes emprêsas, cuja derrocada iria afectar profundamente tôda a economia nacional.

Mais um elemento de confirmação para a tese segundo a qual o sistema capitalista conduz, inevitàvelmente, não apenas à intervenção empírica, mas ao «contrôle» e à direcção económica sistemática e contínua por parte do Estado, como único meio de obter o saneamento da economia prostrada pelas crises de maior intensidade (132).

Os factos correspondem inteiramente às conclusões que acabamos de expôr.

Especialmente, deve notar-se a profunda convulsão operada pela guerra de 1914-1918 nas condições de equilíbrio da economia de todo o mundo civilizado (133).

Ao desiquilíbrio provocado pela conflagração, segue-se um outro desiquilíbrio, mais forte ainda,

(132) Cf. M. Fanno, *Introduzione*, cit., p. 64-65.

(133) A êste respeito, cf. o célebre trabalho de J. M. Keynes, *Les conséquences économiques de la paix*, Paris, 1920, 3.ª edit., p. 183 e ss.

que se acentua sôbretudo a partir de 1929 e que está atingindo a sua fase aguda no decorrer da guerra actual.

O mundo veio a encontrar-se — escreve o PROF. CARLO EMILIO FERRI (134) — perante uma crise orgânica, cujas características e repercussões não podem explicar-se pela mesma forma por que os economistas explicavam as crises periódicas de antanho.

Por um lado, a posição relativa do capital e da produção transformou-se profundamente, e, por outro, os Estados, após o conflito mundial, adquiriram a consciência da sua unidade económica, procurando encontrar na *autarcia* a tábua de salvação para os males que os afligiam.

O período post-bélico constitue, assim, no expressivo dizer do PROF. FANNO, «a sepultura do liberalismo económico».

30. E) — **Novos horizontes da economia mundial após a Grande Guerra. A formação de economias complexas e o imperativo da organização nacional. Conseqüências.**

Das ruínas da outra grande guerra surgem novos horizontes para a construção do mundo

(134) C. E. FERRI, *L'ordinamento corporativo dal punto di vista economico*, Padova, Cedam, 1933, p. 13-14.

civilizado e, em especial, para a sua reorganização económica.

O fenómeno geral a que assistimos é, nêste ponto, o da transformação dum capitalismo de tendências internacionais em um aglomerado de capitalismos *nacionais*, «curvados sôbre si próprios», na frase do PROF. PERROUX.

A «nova revolução económica», como lhe chama GIANNI BATTISTA (135), traduz-se por uma *descentralização industrial* da humanidade (MANOILESCO), isto é, pela progressiva industrialização dos países agrícolas e pelo regresso à terra (reagrarização) dos países industriais.

Surgem, assim, as chamadas *economias complexas* ou «nacionalismos económicos», de feição pronunciadamente autárcica.

A explicação do fenómeno é simples: «On veut «conjurer l'espectre de la disette qui reviendrait «menaçant en cas d'hostilités nouvelles» — escreve acertadamente MAURICE ANSIAUX (136).

Ao intuíto de se bastarem a si mesmos acresce o desejo do lucro e da prosperidade, tal como no célebre «sistema da economia nacional» de FRIEDRICH LIST. A industrialização intensiva pa-

(135) G. BATTISTA, *La nuova rivoluzione economica*, in «Rivista di politica economica», 1939, p. 1021-1028.

(136) M. ANSIAUX, *Les caractères nouveaux du cycle actuel*, «Révue d'économie politique», 1931, p. 1556.

rece ser o meio indispensável para o enriquecimento dos países empobrecidos pela guerra.

Daí a necessidade de cada nação adoptar novas formas de organização económica e de coordenação íntima das fôrças produtivas.

Esta necessidade reveste, assim, a natureza de um verdadeiro imperativo: — o imperativo da *organização nacional*, de que nos fala MANOILESCO (137).

— Semelhantes factos estão na base da formação do *sistema corporativo* em nossos dias.

Como reconhece o PROF. GAËTAN PIROU, à medida que nos afastamos gradualmente do liberalismo económico, caminhamos para a organização *corporativa* do Estado e da economia (138).

(137) MIHAIL MANOILESCO, *Le siècle du corporatisme*, Paris, Alcan, 1936, p. 43 e ss.: «Les nouvelles conditions du monde imposent à chaque nation de se présenter vis-à-vis des autres, comme *une unité* disposant délibérement de tous ses moyens et pouvant les mobiliser au mieux. Cette mobilisation des forces nationales et leur «polarisation» dans la direction d'un idéal unique posent, avec une acuité inconnue jusqu'à nos jours, le proplème de l'organisation nationale».

(138) G. PIROU, *Essais sur le corporatisme*, Paris, Sirey, 1938, p. 103. No mesmo sentido, entre outros, o Prof. LUCIEN BROCARD, *Les conditions générales de l'activité économique*, cit., p. 247 e ss.

O imperativo da organização nacional é realizado no sistema corporativo, como veremos, através de órgãos nacionais — as *corporações* — que se propõem agrupar de modo orgânico cada um dos grandes ramos da actividade económica, coordenando e disciplinando os seus esforços no sentido dos interêsses superiores da Nação.

31. Conclusões: A natureza da crise do sistema capitalista liberal e o advento do sistema económico corporativo.

Conversão progressiva do capitalismo concorrencial num capitalismo de grandes unidades e de monopólios; aglutinação de salariados e de empresários em grupos profissionais, contrastando com o primitivo isolamento e dispersão; crescente necessidade do «contrôle» e da direcção económica por parte do Estado; desagregação do sistema por efeito dos desiquilíbrios permanentes entre produção e consumo e das temerosas conseqüências das crises mais intensas; descentralização industrial do mundo e formação de economias complexas, após a guerra: — eis, em síntese, as principais facetas da transformação estrutural sofrida pelo sistema capitalista no decurso de quási dois séculos.

A crise de 1929 e a actual conflagração representam, como atrás dissemos, o último acto dessa

transfiguração radical, que o PROF. CARLI resumiu na seguinte frase: «fractura entre capitalismo e individualismo».

Aqueles fenómenos não revelam simples *crise de funcionamento* do sistema capitalista liberal, nem mesmo mera *crise de estrutura*. Trata-se de verdadeira *crise de sistema*, — dum sistema que perdeu as condições de equilíbrio e de automatismo interno, seus fundamentos irredutíveis.

É, pois, a corrente impetuosa dos factos e das circunstâncias que conduz à formação de um novo sistema económico, em que se evitem os inconvenientes das actividades monopolísticas das «grandes unidades» de produção; em que se obtenha a conciliação entre os grupos profissionais, que lutam pelas suas reivindicações; em que se normalize a intervenção estadual no campo económico, reservando-lhe um lugar próprio e equilibrando a sua acção com a dos grupos e a das emprêsas privadas; em que se reduzam ao mínimo as possibilidades de flutuações cíclicas, realizando-se a adaptação consciente da produção ao consumo; em que, enfim, se dê à economia nacional a organização imposta pelas exigências da descentralização industrial produzida nestas últimas décadas.

«...Le vie économique — confirma o PROF. «BROCARD — nous entraîne irrésistiblement dans

«le sens de l'économie organisée et dirigée... De «toutes parts s' affirme la conviction que l'ère «de l'individualisme et celle du cosmopolisme «idéologique sont closes. Celle de l'organisation «des professions et des régions dans la Nation, «des nations dans l'Économie internationale com-«mence» (139).

E noutro lugar o mesmo professor afirma explicitamente que «on connaît la puissance des in-«fluences qui nous entraînent dans la direction «de l'État corporatif» (140).

Ao novo sistema económico, que os *factos* e a *doutrina* oferecem à meditação teórica, dá-se a designação de *sistema corporativo*, em oposição ao sistema individualista e liberal.

Da sua expansão e das suas características essenciais se dirá nos parágrafos seguintes.

---

(139) L. BROCARD, *Les conditions générales*, etc., cit., p. 385 e 391.

(140) L. BROCARD, *ob. cit.*, p. 247, nota.

§ 2.º

A EXPANSÃO DO SISTEMA ECONÓMICO CORPORATIVO

32. Sistemas corporativos organizados: I) ITÁLIA.

Em vários países o sistema económico corporativo adquiriu já um grau adiantado de organização.

Em *Itália*, a organização corporativa da economia desenvolveu-se através de duas fases, que assinalam um duplo progresso na formação do novo sistema económico.

1.ª fase: precorporativa ou sindical (1926-1934): É essencialmente a regulamentação do mercado do trabalho que ocupa esta primeira fase.

Instaura-se um novo regime sindical, que pode sintetizar-se em quatro pontos: *a*) — reconhecimento jurídico dum sindicato único em cada profissão, agrupando separadamente patrões e salariados; *b*) — instituïção dos contratos colectivos de trabalho; *c*) — criação da magistratura do trabalho; *d*) — proïbição da greve e do «lock-out».

O novo ordenamento sindical consta principalmente da *lei de 3 de Abril de 1926* e do *decreto regulamentar de 1 de Julho de 1926* (141).

As associações ou sindicatos de dadores de trabalho e de trabalhadores são legalmente reconhecidos quando, em relação aos primeiros, empreguem pelo menos a décima parte dos operários que trabalham nas emprêsas da categoria daquela que se pretende constituir, dentro da respectiva circunscrição territorial; e quando, em relação aos segundos, os operários inscritos representem ao menos a décima parte dos operários da categoria a que respeita a emprêsa, dentro da respectiva circunscrição (142).

Tôda a associação sindical, seja de patrões, seja de trabalhadores, adquire, por efeito do reconhecimento legal, personalidade jurídica e direito de representar todos os inscritos e não inscritos da categoria respectiva (143).

As associações podem ser comunais, distritais, provinciais, regionais, inter-regionais e nacionais. Admite-se assim a possibilidade de constituïção de *federações* ou uniões de várias

---

(141) Vejam-se estes diplomas em MUSSOLINI, *Le fascisme*, Paris, Denoël et Steele, 1933, p. 81 e ss. e 97 e ss.

(142) Lei de 3 de Abril de 1926, art. 1.º.

(143) Lei de 3 de Abril de 1926, art. 3.º.

associações, e de *confederações* de várias federações (144).

Existem quatro grandes confederações dos dadores de trabalho: dos Industriais, dos Agricultores, dos Comerciantes, e das Emprêsas de Crédito e de Seguros.

A essas correspondem quatro confederações dos trabalhadores: dos Trabalhadores da Indústria, dos Trabalhadores da Agricultura, dos Trabalhadores do Comércio, e dos Trabalhadores das Emprêsas de Crédito e de Seguros; — além da Confederação Nacional dos Profissionais e Artistas, a que naturalmente não corresponde a confederação dos dadores de trabalho, tratando-se de profissões liberais.

Em *21 de Abril de 1927* é publicada a *Carta del Lavoro*, documento fundamental da organização corporativa italiana (145).

São essencialmente sete os conceitos económicos basilares da Carta del Lavoro:

1.° — Consagração da unidade moral, política e económica do Estado (146);

2.° — Carácter unitário da produção, sob o

(144) Lei de 3 de Abril de 1926, art. 6.°.

(145) Veja-se em MUSSOLINI, *Le fascisme*, cit., p. 143 e ss.

(146) Carta del Lavoro, declaração I.

ponto de vista nacional, pela «colaboração» de todos os factores produtivos (147);

3.° — Iniciativa privada e responsabilidade do empresário perante o Estado (148);

4.° — Tutela do trabalho — considerado «dever social» — por intermédio da organização sindical livre (149);

5.° — Intervenção do Estado na produção sempre que falte ou se mostre insuficiente a iniciativa privada (150);

6.° — Melhoramento da produção e redução dos custos, por parte das associações de empresários (151);

7.° — Critérios de justiça para a determinação do salário e adopção dos contratos colectivos de trabalho (152).

Em *20 de Março de 1930* é definitivamente instituído o *Conselho Nacional das Corporações* (153) que, todavia, durante esta primeira

(147) Carta del Lavoro, declarações II e IV.

(148) Carta del Lavoro, decl. VII.

(149) Carta del Lavoro, decls. II, III e VI.

(150) Carta del Lavoro, decl. IX.

(151) Carta del Lavoro, decl. VIII.

(152) Carta del Lavoro, decls. XI a XXI.

(153) Lei n.° 206 de 20 de Março de 1930 (MUSSOLINI, *Le fascisme*, cit., p. 153 e ss.).

fase, desempenha, quási exclusivamente, um papel consultivo.

As principais *atribuïções* do Conselho são as seguintes:

1) — Realização e integração dos princípios informadores da Carta del Lavoro, de harmonia com o desenvolvimento do sistema corporativo e com as exigências da produção nacional;

2) — Elaboração de propostas de leis e formulação de normas destinadas a disciplinar a produção e o trabalho;

3) — Contrôle da actividade dos órgãos e institutos corporativos, no sentido da expansão, coordenação e aperfeiçoamento da produção;

4) — Criação de normas para a regulamentação das relações económicas colectivas entre as várias categorias de produtores, representados pelas associações sindicais legalmente reconhecidas; etc. (154).

São *órgãos* do Conselho:

a) — As secções e sub-secções;
b) — As comissões especiais permanentes;
c) — A assembleia geral; e
d) — O Comité corporativo central (155).

(154) Lei n.º 206, arts. 10 e 12.

(155) Lei n.º 206, art. 2.º.

Ao lado das associações sindicais, com funções complementares e integradoras, situam-se as Agências de Colocação (Uffici di Collocamento) criadas por *decreto de 29 de Março de 1928*, com o fim de facilitar o emprêgo dos trabalhadores desocupados e a sua deslocação duma localidade para outra consoante as necessidades (156).

A *lei de 18 de Junho de 1931*, n.º 875, institui os *Conselhos Provinciais da Economia Corporativa*, cujas atribuïções são essencialmente de coordenação, na província, da actividade das diversas organizações sindicais e das instituïções complementares, em vista do acréscimo e do melhoramento da produção; e de coordenação da obra de assistência exercida pelas associações e pelos institutos respectivos, controlando, além disso, a acção das agências de colocação provinciais (157).

Em Junho de 1932, um decreto-lei cria os *consórcios industriais obrigatórios*, entre industriais que explorem o mesmo ramo da actividade econó-

(156) Cf. Marco Fanno, *Introduzione allo studio della teoria economica del corporativismo*, cit., p. 113.

(157) Cit. lei n.º 206, art. 6.º.

mica, com o fim de regulamentar a produção e a concorrência (158).

Ao lado dêstes consórcios, admite-se a existência de consórcios *voluntários* ou *livres*, cuja actividade poderá, todavia, ser eventualmente sujeita a um certo «contrôle» administrativo.

2.ª *fase: corporativa* (1934-1939): No campo da produção, a obra de *disciplina*, de *reorganização* e de *aperfeiçoamento* não podia ser reservada exclusivamente aos sindicatos, expressão dos interêsses de *um* só dos factores da produção.

Tornava-se necessário um órgão que integrasse em si todos os factores produtivos, sob a direcção e o «contrôle» do Estado. A êste órgão deu-se o nome de «corporação» (159).

A Carta del Lavoro, na sua declaração VI, precisara já a natureza e a função das corporações, afirmando que elas «constituem a *organização unitária* das fôrças da produção, e *representam integralmente* os seu interêsses».

---

(158) Decreto de 16 de Junho de 1932, art. 1.º (Mussolini, *Le fascisme*, p. 211).

(159) G. Ugo Papi, *Lezioni di economia politica corporativa*, vol. 3.º, cit., p. 265.

A *lei de 5 de Fevereiro de 1934* criou de modo definitivo as corporações, com funções a um tempo *consultivas* e *normativas*. Essas funções podem descriminar-se assim:

a) — Elaboração de *pareceres* sôbre tôdas as questões relativas ao respectivo ramo de actividade económica, sempre que lhes fôr requerida pelas administrações públicas (160);

b) — Elaboração de *pareceres* sôbre os acôrdos estipulados pelas associações sindicais abrangidas pela corporação, antes de tais acôrdos serem submetidos à aprovação do Conselho Nacional das Corporações (161);

c) — Elaboração de *normas* relativas, quer à *regulamentação colectiva* das relações económicas entre as várias categorias do respectivo ramo de produção, quer à *disciplina unitária* da produção (162);

d) — Fixação de *tarifas* para as prestações e serviços económicos dos produtores, que exercem a sua actividade no ramo a que respeita a corporação (163).

---

(160) Lei de 5 de Fevereiro de 1934, art. 12.

(161) Lei de 5 de Fevereiro de 1934, art. 9.º.

(162) Lei de 5 de Fevereiro de 1934, art. 8.º.

(163) Lei de 5 de Fevereiro de 1934, arts. 10 e 11.

Em especial, a *disciplina unitária da produção* é realizada pelas corporações através dos poderes que lhes são conferidos sôbre: *a*) vigilância da actividade dos consórcios voluntários; *b*) autorização de novas instalações industriais ou do aumento de dimensão das existentes; *c*) contrôle dos prêços; *d*) elaboração de planos autárcicos (164).

O critério informador do plano que instituiu as corporações foi o dos «grandes ramos da produção», compreendendo a um tempo as várias categorias de produtores e todas as fases dos ciclos produtivos dos ramos singulares nêles agrupados.

De acôrdo com êste plano foram creados três grandes *grupos de corporações:*

1.° — *De ciclo produtivo agrícola, industrial e comercial,* englobando todas as actividades que têm o ponto de partida na cultura, até aos retalhistas (165);

2.° — *De ciclo produtivo industrial e comercial,* compreendendo a metalurgia, a química, a

(164) G. Ugo Papi, *Lezioni*, vol. 3.°, cit., p. 284-285.

(165) Compreende *oito corporações:* 1) cereais; 2) horto-floro-fruticultura; 3) viti-vinicultura; 4) oleicultura; 5) beterraba e açúcar; 6) zootécnica e pesca; 7) madeiras; 8) produtos têxteis.

vidraria, e outras produções que não partem da agricultura, em sentido estrito (166);

3.° — *De actividades produtoras de serviços* (167).

Sobranceiro a tôda a organização sindical e corporativa está, como órgão supremo, o *Conselho Nacional das Corporações,* a cujas funções directivas, coordenadoras, consultivas e normativas já noutro lugar fizemos referência (168).

O *Comité Corporativo Central* — um dos órgãos do Conselho Nacional das Corporações — constitue o centro motor do mecanismo corporativo. O decreto n.° 441 de 18 de Abril de 1935 conferiu a êste Comité todas as atribuïções do Conselho Nacional, substituindo êste Conselho em todas as deliberações.

O Comité tem a faculdade de introduzir modificações nas normas jurídicas e nas tarifas

(166) Abrange também *oito corporações:* 9) metalurgia e mecânica; 10) indústrias químicas; 11) vestuário; 12) papel e imprensa; 13) construções urbanas; 14) água, gaz e electricidade; 15) indústrias extrativas; 16) vidro e cerâmica.

(167) Inclue *seis corporações:* 17) previdência e crédito; 18) profissões liberais; 19) mar e ar; 20) comunicações internas; 21) espectáculos; 22) hospitalidade (hoteis, pensões, restaurantes, cafés, casas de saúde).

(168) M. Fanno, *Introduzione*, cit., p. 109-110.

elaboradas pelas corporações e submetidas à sua aprovação (169).

A partir de 1936, a actividade das corporações italianas passa a ser essencialmente uma actividade de incitamento, coordenação e contrôle da vida económica no sentido de realizar a perfeita *autarcia* da Nação.

O Comité Corporativo Central constituiu-se em «Comissão suprema para a autarcia», com o encargo de examinar e aprovar os *planos autárcicos* elaborados pelas corporações (170).

A economia italiana assume então o carácter duma *economia de guerra*, atingindo o grau de máxima organização no decurso da conflagração actual (171).

---

(169) Ugo Papi, *Lezioni di economia politica corporativa*, vol. 3.°, p. 283.

(170) Ugo Papi, *Lezioni*, vol. 3.°, p. 285.

(171) Sôbre o sistema corporativo italiano vejam-se, entre muitos outros: M. Fanno, *Introduzione*, cit., p. 99 e ss.; Ugo Papi, *Lezioni*, cit., vol. 3.°, p. 249 e ss.; C. E. Ferri, *L'ordinamento corporativo*, cit., p. 149 e ss.; Giuseppe Bottai, *Il Consiglio Nazionale delle Corporazione*, Verona, Mondadori, 1933; Louis R. Franck, *Le corporatisme italien*, apud «Archives de philosophie du droit et de sociologie juridique», 1938, n.os 3-4, p. 127 e ss.; F. Perroux, *Capitalisme et communauté de travail*, cit., p. 27 e ss.; Mussolini, *Le fascisme*, cit.

33. Sistemas corporativos organizados (cont.): II) PORTUGAL.

A organização corporativa da economia portuguesa é mais recente e menos adiantada do que o sistema italiano, que acabámos de percorrer nas suas linhas gerais.

Os diplomas fundamentais da organização corporativa portuguesa são a *Constituïção Política de 1933* e o *Estatuto do Trabalho Nacional* (decreto-lei n.° 23.048 de 23 de Setembro de 1933).

O *princípio geral* que informa a organização corporativa é o de que «a nação portuguesa constitui uma *unidade moral, política e económica*, cujos fins e interêsses dominam os dos indivíduos e grupos que a compõem» (172).

A organização económica da Nação tem como objectivo supremo o de «realizar o máximo de produção e riqueza socialmente útil e estabelecer uma vida colectiva de que resultem poderio para o Estado e justiça entre todos os cidadãos» (173).

O *Estado* tem o direito e a obrigação de coordenar e regular superiormente a vida económica e social com os objectivos seguintes:

---

(172) Estatuto do Trabalho Nacional, art. 1.°.

(173) Constituição Política de 1933, art. 29.° e Estatuto do Trabalho Nacional, art. 2.°.

1.º — Estabelecer o equilíbrio da população, das profissões, dos emprêgos, do capital e do trabalho;

2.º — Defender a economia nacional das explorações agrícolas, industriais e comerciais de carácter parasitário ou incompatíveis com os interêsses superiores da vida humana;

3.º — Conseguir o menor prêço e o maior salário compatíveis com a justa remuneração dos outros factores da produção;

4.º — Promover a formação e o desenvolvimento da economia nacional corporativa num espírito de cooperação (174).

Os *Sindicatos Nacionais* de empregados e operários e os *Grémios* formados pelas entidades patronais constituem o elemento primário da organização corporativa e agrupam-se em *Federações* e em *Uniões*, elementos intermédios da *Corporação*, que realiza a forma última daquela organização.

A *Federação* é regional ou nacional e constituída pela associação de sindicatos ou grémios idênticos. A *União* conjuga as actividades afins já organizadas em grémios ou sindicatos nacionais, de modo a representar em conjunto todos

(174) Constituição de 1933, art. 31.º e Estatuto do Trabalho Nacional, art. 7.º.

os interessados em grandes ramos da actividade nacional.

As *Corporações* constituem a organização unitária das fôrças da produção e representam integralmente os seus interêsses (175).

Em Novembro de 1938, um decreto-lei (176) definiu as regras da futura instituïção das corporações morais, culturais e económicas.

Serão constituídas por todos os organismos corporativos de grau inferior que nelas se integrem, segundo as *grandes actividades nacionais* ou os *ramos fundamentais da produção*, abrangendo normalmente, nêste último caso, o *ciclo económico* dos produtos (177).

As corporações exercerão funções de interêsse público, terão personalidade jurídica e, como elementos de grau superior da orgânica corporativa e representantes dos interêsses unitários da produção, competir-lhes-á especialmente:

a) — Desenvolver a *consciência corporativa* e o sentimento da *solidariedade nacional* entre todos os elementos orgânicos nelas integrados;

b) — *Coordenar* a acção dos organismos cor-

(175) Estatuto do Trabalho Nacional, art. 41.º.

(176) Decreto-lei n.º 29.110 de 12 de Novembro de 1938.

(177) Decreto-lei n.º 29.110, art. 2.º.

porativos que as constituem, tendo em vista os seus interêsses próprios e os fins superiores da organização;

c) — Dar *parecer* ao Govêrno sôbre todos os assuntos que lhes sejam submetidos;

d) — Propôr ao Govêrno *normas obrigatórias* para a *regulamentação colectiva* das relações económicas e a *disciplina unitária* das actividades que coordenam;

e) — Promover a realização e o aperfeiçoamento das *convenções colectivas* de trabalho e a organização da previdência social (178).

A Corporação terá como órgão o *Conselho da Corporação* (179).

A coordenação unitária da actividade das corporações é confiada aos seguintes órgãos:

1) — Govêrno;
2) — Câmara Corporativa;
3) — Conselho Corporativo;
4) — Conselho Técnico Corporativo do Comércio e da Indústria;
5) — Instituto Nacional do Trabalho e Previdência.

(178) Decreto-lei n.º 29.110, art. 4.º.

(179) Decreto-lei n.º 29.110, art. 6.º.

1) — O *Govêrno* orienta e superintende na actividade económica dos Grémios, Federações e Uniões pelos Ministérios competentes, incumbindo especialmente à *Sub-Secretaria de Estado das Corporações e Previdência* a orientação e tutela dos sindicatos nacionais e a fiscalização da acção social dos grémios.

2) — A *Câmara Corporativa* é constituída por procuradores das autarquias locais e das corporações morais, culturais e económicas e pelos representantes dos interêsses sociais de ordem administrativa (180), competindo-lhe relatar e dar parecer sôbre todas as propostas ou projectos de lei que fôrem presentes à Assembleia Nacional antes de começar nesta a discussão (181).

3) — O *Conselho Corporativo* é um órgão de orientação superior da organização corporativa nacional, cujas funções se cifram em estudar a orientação a seguir na resolução dos grandes problemas da reforma do Estado que derivam da organização corporativa, e em imprimir unidade de acção aos serviços públicos na realização da organização corporativa (182).

(180) Decreto n.º 29.111 de 12 de Novembro de 1938, art. 1.º.

(181) Constituição de 1933, art. 103.º.

(182) Decreto n.º 24.362 de 15 de Agosto de 1934, arts. 1.º e 3.º.

4) — Ao *Conselho Técnico Corporativo do Comércio e da Indústria* compete essencialmente orientar e fiscalizar a acção dos organismos corporativos, precorporativos e de coordenação económica dependentes do Ministério da Economia (183).

5) — Enfim, o *Instituto Nacional do Trabalho e Previdência* tem por fim assegurar a execução das leis de protecção ao trabalho e as demais de carácter social, integrando os trabalhadores e restantes elementos da produção na organização corporativa prevista no Estatuto do Trabalho Nacional, em harmonia com o espírito de renovação política, económica e social da Nação Portuguesa (184).

— Os *organismos de coordenação económica*, cuja orientação e fiscalização superiores pertencem, como acima dissemos, ao Conselho Técnico Corporativo, são destinados a coordenar e regular a vida económica e social nas actividades directamente ligadas aos produtos de *importação* e de *exportação* (185).

(183) Decreto n.º 26.370 de 24 de Fevereiro de 1936, art. 2.º.

(184) Decreto n.º 23.053 de 23 de Setembro de 1933.

(185) Decreto n.º 26.757 de 8 de Julho de 1936, art. 1.º.

Abrangem três tipos: a) *Comissões reguladoras*, destinadas a condicionar a importação; b) *Juntas nacionais*, dirigidas a desenvolver e aperfeiçoar a exportação; c) *Institutos*, criados para garantir oficialmente a qualidade e categoria dos produtos exportados (186).

Na base da organização corporativa portuguesa estão, como atrás apontámos, os *grémios* e os *sindicatos*, e, ao lado destes últimos, as *Casas do Povo* e *dos Pescadores*.

Os *Grémios* agrupam, de modo obrigatório *(grémios obrigatórios)* (187) ou facultativo *(grémios facultativos)* (188), as emprêsas, sociedades

(186) Decreto n.º 26.757, art. 3.º. — Pelo código administrativo de 31 de Dezembro de 1940 também as *juntas de províncias* têm atribuições de *coordenação económica*, pertencendo-lhes designadamente, neste ponto, deliberar: 1.º Sôbre a realização de inquéritos relativos à vida económica da província e seu incremento; 2.º Sôbre o aproveitamento e divulgação de estatísticas que interessem à economia regional; 3.º Sôbre a conveniência de harmonizar os interêsses económicos das indústrias e actividades de maior importância para a província (cód. adm., art. 312.º, n.ºs 1.º, 2.º e 4.º).

De igual modo, as *juntas gerais dos distritos autónomos*, instituidas pelo decreto n.º 31.095 de 31-12-1940, têm idênticas atribuições de coordenação económica (Estatuto dos Distritos Autónomos das Ilhas Adjacentes, art. 20.º).

(187) Decreto n.º 23.049 de 23 de Dezembro de 1933.

(188) Decreto n.º 24.715 de 3 de Dezembro de 1934.

ou firmas singulares ou colectivas que exerçam o mesmo ramo de actividade no comércio, na indústria ou na agricultura.

«Caracterizam a posição jurídico-corporativa dos grémios os seguintes traços:

a) — Personificam uma categoria económica, que representam jurídica e politicamente;
b) — A sua estrutura é variável consoante a índole da categoria representada;
c) — Subordinam-se ao interêsse nacional;
d) — Procuram disciplinar a actividade económica, melhorar a técnica e assistir o trabalho, tendendo assim a tutelar os interêsses integrais das emprêsas;
e) — Exercem funções de interêsse público, como elementos da orgânica municipal órgãos consultivos da administração central e local, eleitores e elegíveis para a Câmara Corporativa;
f) — São, quanto ao âmbito da sua acção, nacionais, distritais ou concelhios, conforme a categoria representada e respectivas conveniências» (189).

(189) Prof. MARCELLO CAETANO, *O sistema corporativo*, Lisboa, 1938, p. 88.

Os *Sindicatos Nacionais* são agrupamentos de mais de cem indivíduos, que exercem a mesma profissão, e têm por fim o estudo e a defeza dos interêsses profissionais, nos seus aspectos moral, económico e social. São formados por indivíduos que trabalham por conta de outrem ou exercem profissões livres (190).

Os traços fundamentais da organização sindical portuguesa podem sintetizar-se nos seguintes:

«*a*) — o monopólio sindical;
«*b*) — a liberdade de inscrição no sindicato;
«*c*) — o carácter nacionalista do sindicato;
«*c*) — o carácter nacionalista do sindicato;
«*d*) — o carácter público» (191).

As *Casas do Povo* (192) são organismos de cooperação social, com personalidade jurídica, criados em todas as freguesias rurais com fins de *previdência* e *assistência*, de *instrução*, de *progressos locais*, de *crédito* e de *formação de sociedades cooperativas* de produção ou de consumo.

(190) Decreto n.º 23.050 de Setembro de 1933, art. 1.º.

(191) Prof. MARCELLO CAETANO, *O sistema corporativo*, cit., p. 72.

(192) Decreto n.º 23.051 de 23 de Setembro de 1933.

Por último, as *Casas dos Pescadores* (193) são igualmente organismos de cooperação social, com personalidade jurídica, instituídos em todos os centros de pesca, com objectivos de *representação profissional*, de *educação* e *instrução*, e de *previdência* e *assistência*.

Os Sindicatos nacionais e os Grémios ajustam entre si *contratos colectivos de trabalho*, destinados a regular as relações entre as respectivas categorias de patrões e de trabalhadores. O contrato colectivo de trabalho consubstancia a solidariedade dos vários factores de cada ramo das actividades económicas, subordinando os interêsses parciais às conveniências superiores da economia nacional (194).

As questões suscitadas na interpretação ou na execução dos contratos colectivos de trabalho, e bem assim as que possam surgir entre patrões e operários no cumprimento das leis de protecção ao trabalho nacional, são decididas pela *magistratura do trabalho*, que exerce também funções conciliatórias e arbitrais e tem as necessárias

(193) Lei n.º 1.953 de 11 de Março de 1937 e decreto n.º 27.978 de Agôsto de 1937.

(194) Estatuto do Trabalho Nacional, art. 32.º.

garantias de independência e de imparcialidade (195).

— Do expôsto, deve concluir-se que em Portugal o sistema corporativo não está ainda em completa e orgânica laboração.

Por enquanto, não se ultrapassou ainda a fase preparatória ou *sindical* (196).

34. Sistemas corporativos organizados (cont.): III) Alemanha.

No campo *estritamente* económico, a Alemanha nacional-socialista adoptou uma organização de natureza essencialmente *corporativa*, cujos traços fundamentais passamos a expôr.

(195) Estatuto do Trabalho Nacional, arts. 50.º a 53.º; Estatutos dos Tribunais de Trabalho (dec.-lei n.º 30.909 de 23 de Novembro de 1940) e Código do processo nos tribunais do trabalho (dec.-lei n.º 30.910 da mesma data).

(196) Sôbre o sistema corporativo português, vid. além da bibliografia referida em Prof. MARCELLO CAETANO, *O sistema corporativo*, cit., p. 101, os seguintes trabalhos estrangeiros: F. FERROUX, *Capitalisme et communauté de travail*, cit., p. 104 e ss. VON PLÖN, *Il Portogallo, Stato autoritario e corporativo*, 1939; FREPEL COTTA, *Economic planning in corporative Portugal*, London, 1937; A. JOFFRE, *Le corporatisme portugais*, apud «Archives de Philosophie du droit et de Sociologie Juridique», 1938, n.ºs 3-4, p. 176 e ss.; ODETTE SAMSON, *Le corporatisme au Portugal*, 1938; C. D. OUGARO, *Panorama economico del Portogallo*, in «Rivista di politica economica», 1939, p. 746 e ss.

A) — A organização geral da economia do III Reich foi realizada pela *lei de 27 de Fevereiro de 1934* e pelo *decreto regulamentar de 27 de Novembro* do mesmo ano.

O primeiro dêstes diplomas, intitulado «lei sôbre a preparação da construção orgânica da economia alemã» *(Gesetz zur Vorbereitung des organischen Aufbau der deutschen Wirtschaft)*, dá ao Ministro da Economia plenos poderes para crear, suprimir ou fundir agrupamentos económicos *(Wirtschaftsverbände)* de harmonia com o princípio da autoridade *(Füherprinzip)*.

O decreto de 27 de Novembro, relativo à aplicação daquela lei, dedica a primeira parte à «organização da economia corporativa» *(Organisation der gewerblichen Wirtschaft)*.

A economia corporativa é organizada a um tempo sôbre uma base profissional *(organização vertical)* e sôbre uma base geográfica *(organização horizontal)*.

1) — A *organização vertical* engloba ùnicamente as associações de empresários e de emprêsas encarregadas de salvaguardar os interêsses económicos dos seus membros.

Compreende seis «grupos nacionais» *(Reichsgruppen)*: Indústria, Comércio, Bancos, Seguros, Produção de energia, Artesanato.

Os «grupos nacionais» subdividem-se em «grupos económicos» *(Wirtschaftsgruppen)*, e estes, por seu turno, repartem-se em «grupos principais» *(Hauptgruppen)*, «grupos profissionais» *(Fachgruppen)* e «sub-grupos» *(Fachuntergruppen)*.

Em princípio, cada grupo profissional ou sub-grupo reüne as emprêsas do ramo *(Fach)* respectivo em todo o território nacional. Permite-se, todavia, a criação de «grupos regionais» ou distritais *(Bezirksgruppen)* quando o imponham evidentes necessidades económicas (197).

«A organização dos grupos apresenta duas características essenciais: por um lado, é *obrigatória*, no sentido de que todas as emprêsas, todos os industriais, comerciantes ou artífices devem necessàriamente pertencer ao grupo correspondente à sua categoria económica... Por outro lado, essa organização é regida pelo «princípio do chefe», o *Führerprinzip*, que veio substituir, desde o início, o sistema democrático dos antigos agrupamentos económicos. Nos grupos não é a assembleia dos membros que decide soberana-

(197) Henri Laufenburger et Pierre Pflimlin, *La nouvelle structure économique du Reich*, Paris, Centre d'Études de Politique Étrangère, 1938, p. 21-23; Alexandre Tilmann, *L'organisation économique et sociale du III Reich*, Paris, Sirey, 1935, p. 200 e ss.

mente, mas sim o respectivo «chefe» *(Leiter)*. Os chefes dos «grupos nacionais», «principais» e «económicos» são nomeados e demitidos pelo Ministro da Economia Nacional, e, por seu turno, designam os chefes das sub-divisões inferiores» (198).

As atribuïções de ordem geral reconhecidas aos grupos podem resumir-se em três rubricas:

a) — Educação dos seus membros, no sentido de estes subordinarem constantemente a sua actividade às exigências do interêsse geral, consubstanciado no Estado;

b) — Realização da *auto-direcção da economia (Selbstverwaltung der Wirtschaft)*, de modo a aliviar o Estado, na medida do possível, das suas atribuïções económicas;

c) — Exercício de autoridade disciplinar sôbre os membros do grupo, por intermédio dos chefes, que podem impôr multas no caso de inexecução das ordens dadas.

2) — A *organização horizontal* tem uma base geográfica e é constituída por dezoito «câmaras económicas» *(Wirtschaftskammern)* distritais.

(198) LAUFENBURGER et PFLIMLIN, *La novelle structure économique do Reich*, cit., p. 23.

As «Câmaras económicas» destinam-se a representar colectivamente a organização local da economia profissional, as Câmaras de comércio e indústria e as Câmaras de artífices de cada distrito económico. Delas fazem parte: os grupos distritais, as câmaras de indústria e de comércio e as câmaras de artífices do respectivo distrito.

As diversas «câmaras económicas» têm a sua representação comum na «Câmara económica nacional» *(Reichswirtschaftskammer)*, da qual fazem parte, como membros, os grupos nacionais, os grupos principais, as câmaras de comércio e indústria e as câmaras de artífices.

As câmaras económicas realizam, assim, a síntese dos interêsses particulares representados pelos grupos, subordinando-os ao conseguimento do interêsse nacional.

Além disso, deve notar-se que as câmaras constituem «o traço de união entre a economia e a organização social».

Criou-se, para êsse efeito, um «Conselho nacional do trabalho e da economia», composto pelo Conselho da Câmara económica nacional e pelo Conselho de Direcção da Frente do Trabalho *(Arbeitsfront)*, ao qual correspondem «Conselhos distritais do trabalho e da economia» formados por elementos da respectiva «câmara

económica» e da «câmara do trabalho» do distrito.

— Focando, em particular, a actividade dos *grupos*, verifica-se que esta é orientada essencialmente no sentido de realizar a chamada *Marktordnung*, isto é, o arranjo do mercado, de forma a obter o equilíbrio óptimo entre a produção e o consumo, no campo industrial e comercial.

À *Marktordnung* na indústria e no comércio opõe-se a *Marktregelung* (regulamentação do mercado) na agricultura.

A primeira baseia-se na acção dos grupos sôbre os diversos factores económicos, de modo que o equilíbrio resulte espontâneo, pelo livre jogo da oferta e da procura. Para isso procura-se aperfeiçoar os métodos utilisados pelas emprêsas na sua contabilidade e no cálculo do custo de produção. Aos grupos cumpre elaborar directivas uniformes que todas as emprêsas devem observar no cálculo dos prêços de custo.

A *Marktregelung* é obtida artificialmente, por meio da acção directa sôbre a agricultura e sôbre os prêços agrícolas, apoiada numa estrita regulamentação jurídica (199).

(199) LAUFENBURGER et PFLIMLIN, *ob. cit.*, p. 40-41.

B) — A organização corporativa da agricultura alemã realiza-se através duma «Corporação alimentar» *(Reichsnährstand)* (200), que agrupa obrigatòriamente, sob a presidência do Ministro da Agricultura, «todos os indivíduos ocupados na Alemanha a título de proprietários, possuïdores, usufrutuários, rendeiros, assim como os membros da sua família, e dum modo geral todos os trabalhadores e empregados agrícolas».

Esta Corporação visa um tríplice objectivo: 1.º — Assegurar um rendimento conveniente *(Standesgemäss)* ao aldeão; 2.º — Impedir, por meio duma reorganização da distribuïção e pela compressão dos lucros comerciais, que a alta dos prêços se repercuta integralmente sôbre o consumidor; e 3.º — Fixar os prêços a um nível tal que exerçam influência no sentido desejado sôbre a oferta e a procura (201).

(200) O termo *Stand* — observa PERROUX — significando mais pròpriamente «estado» do que «corporação», é susceptível de interpretações diversas, reduzíveis no entanto a um conteúdo comum, composto de três elementos: 1.º um regime de organização, em substituïção da livre concorrência: 2.º um agrupamento de actividades num quadro mais vasto do que o da profissão; 3.º a realização dum regime de acôrdo e de colaboração entre o elemento patronal e o elemento operário (PERROUX, *Capitalisme et communauté de travail*, cit., p. 72).

(201) LAUFENBURGER et PFLIMLIN, *La nouvelle structure*, cit., p. 86.

A carta fundamental da agricultura alemã é a *lei de 13 de Setembro de 1933*, intitulada «lei sôbre a organização provisória da corporação alimentar nacional e sôbre as medidas próprias para regulamentar os mercados e os prêços dos produtos agrícolas» *(Gesetz über den vorlaufigen Aufbau des Reichsnährstandes und die Massnahmen zur Markt-und Preisregelung für landwirtschaftliche Erzeugnisse)*.

Os decretos regulamentares de 8 de Dezembro de 1933, 15 de Janeiro de 1934, 16 de Fevereiro do mesmo ano e 4 de Fevereiro de 1935 organizaram definitivamente a *Reichsnährstand* (202).

A Corporação alimentar está dividida, *ratione materiae*, em quatro secções principais: 1.ª Política económica geral e representação corporativa; 2.ª Produção, técnica agrícola e ensino; 3.ª Cooperativas agrícolas; 4.ª Comércio grossista e retalhista e transformação dos produtos agrícolas.

Sob o ponto de vista administrativo, a corporação possue os seguintes órgãos: 1) — Um chefe dos aldeãos do Reich *(Reichsbauernführer)*; 2) — Um estado-maior *(Stabsamt)*; 3) — Um conselho dos aldeãos do Reich *(Reichsbauernamt)* com funções consultivas; 4) — Um côrpo administrativo chefiado por um director da «administração autónoma aldeã» *(Reichsobmann)*; 5) — Quatro secções principais, dirigidas cada uma por um chefe de secção *(Abteilungsleiter)*; 6) — Uma comissão de dez peritos *(Beirat)* por cada secção; 7) — Um congresso dos aldeãos do Reich *(Reichsbauerntag)*.

(202) Cf. Raymond Bertrand, *Le corporatisme agricole et l'organisation des marchés en Allemagne*, Paris, Librairie Générale de Droit & de Jurisprudence, 1937, p. 99 e ss.

Abaixo desta organização central, existe uma organização regional de primeiro grau: os centros aldeãos de cada país *(Landesbauernschaften* com o seu *Landesbauernführer*, etc.); e uma outra de segundo grau: os centros aldeãos de círculo *(Kreisbauernschaften*, com o respectivo *Kreisbauernführer*, etc.) (203).

«— Constituïção dum corporativismo *latu sensu* na indústria e no comércio, organismos que se aproximam dum corporativismo *stricto sensu* na agricultura, agregação de todas as fôrças económicas nacionais sob o contrôle do

(203) A. Tillmann, *L'organisation économique et sociale du III Reich*, cit., p. 49-50; R. Bertrand, *Le corporatisme agricole*, cit., p. 107-111.

Estado» ...eis, em síntese, o panorama da organização corporativa alemã (204).

35 Sistemas corporativos organizados (cont.): IV) ÁUSTRIA.

Anteriormente ao *Anschluss*, que a integrou no Reich alemão, a Áustria adoptara uma organização corporativa, sob muitos aspectos interessante e original.

No limiar da Constituïção Política de 1 de Maio de 1934 lia-se a afirmação solene de que «em nome de Deus Todo Poderoso, de quem decorre todo o direito, o povo austríaco recebe esta Constituïção para o seu Estado federal, cristão e alemão, de fundamento corporativo».

A Constituïção de 1934 não definia a corporação *(Stand, Berufstand)*. Enumerava apenas sete grandes grupos profissionais, e quatro Con-

(204) F. PERROUX, *Capitalisme et communauté de travail*, cit., p. 82. Além das obras mencionadas, vejam-se sôbre o corporativismo alemão: W. SOMBART, *Le socialisme allemand*, Paris, Payot, 1938; UGO SPIRITO, *Il corporativismo nazional-socialista*, in «Archivio di studi corporativi», vol. V, pág. 92 e ss.; JEAN LESCURE, *Étude sociale comparée des régimes de liberté et des régimes autoritaires*, Paris, Domat-Montchestien, 1940; H. MANKIEWICZ, *Le national-socialisme allemand. Ses doctrines e leur realisation*, Paris, 1937; além da bibliograf.a referida por PERROUX, *ob. cit.*, p. 102-103.

selhos: 1) — O Conselho económico federal, formado por delegados dos grupos profissionais; 2) — O Conselho cultural federal; 3) — O Conselho dos países (Länder); 4) — O Conselho de Estado.

A organização corporativa abrangia: *a*) — Uma corporação do serviço público *(offentlicher Dienst)*; *b*) — Uma corporação das florestas e da agricultura *(Forst — und Landwirtschaft)*; *c*) — Quatro uniões *(Bünde)* de empresários e patrões dos outros sectores económicos (minas — artes e ofícios — comércio e transportes — moeda, crédito e seguros); e *d*) — Uma união dos sindicatos de operários e trabalhadores *(Gewerkschaftsbund)*. Esta união repartia-se em quatros grupos correspondentes às quatro uniões dos empresários.

A corporação do serviço público englobava os funcionários pròpriamente ditos, os professores, e os empregados nos serviços públicos.

A corporação da agricultura e das florestas baseava-se sôbre uma instituïção já existente — a União dos aldeãos *(Bauernbund)*, formada pelas Uniões de cada país *(Landesbauernbund)*, e agregando a comunidade dos patrões *(Landesbauernschaften)* e a comunidade dos trabalhadores rurais *(Landarbeiterschaft)*.

«Todos colaboravam na regulamentação das

condições do trabalho, estabelecendo contratos colectivos e conciliando os conflitos do trabalho. Uma série de conselhos, sob a superintendência do Conselho do País *(Landesbauernrat)* agrupava os representantes de todos os que exerciam uma profissão agrícola numa determinada circunscrição territorial» (205).

36. Realizações prè-corporativas noutros países: I) FRANÇA.

Ao lado dêstes sistemas corporativos com um grau já relativamente adiantado de organização, importa referir várias manifestações ou realizações *prè-corporativas* em outros países, as quais confirmam tratar-se de um movimento geral e não de factos esporádicos ou mèramente particularistas.

1) — Em *França*, o regime das *convenções colectivas*, no capítulo das *relações entre o capital e o trabalho*, fôra tornado obrigatório pela lei de 24 de Junho de 1936.

Para facilitar e apressar a conclusão de contratos colectivos de trabalho, a lei de 1936 previa

(205) F. Perroux, *Capitalisme et communauté de travail*, cit., p. 139. Cf. bibliografia referida por êste autor, *ob. cit.*, p. 141-142.

a reünião de comissões mixtas, formadas por representantes dos sindicatos patronais e dos sindicatos operários.

No caso de os membros destas comissões não chegarem a acôrdo, competia ao Ministro do Trabalho, mediante parecer do Conselho Nacional Económico, elaborar os termos da convenção.

Por outro lado, em face do disposto no art. 31, o ministro tinha o direito de estender a obrigatoriedade do contrato colectivo a tôda a profissão e a tôda a região, impondo-o mesmo àqueles que não tomaram parte na sua discussão ou na sua assinatura (206).

Nos termos da referida lei de 1936, a convenção colectiva devia conter disposições sôbre salários mínimos, licenças pagas, tirocínios, e sôbre procedimento arbitral em caso de conflito na aplicação das normas e na revisão das mesmas.

2) — No terreno pròpriamente *económico*, a necessidade de realizar o saneamento dos mercados, lutando contra a sôbreprodução e o envilecimento dos prêços, levou à instauração de *acôrdos obrigatórios entre produtores* dentro do mesmo ramo de actividade económica.

(206) Gaetan Pirou, *Essais sur le corporatisme*, Paris, Sirey, 1938, p. 150-151.

É assim que dois decretos-leis de 8 de Agosto e de 30 de Outubro de 1935 criaram o *consórcio obrigatório do açúcar*, abrangendo na sua regulamentação a actividade não só dos refinadores de açúcar, como dos produtores de beterraba e de cana sacarina. Além disso, tornou-se dependente de autorização prévia a construção de novas fábricas.

Na mesma orientação foram organizadas a indústria do *calçado* (leis de 22 de Março e de 7 de Abril de 1936) e a indústria da *chicória* (lei de 24 de Março de 1936), tendo-se fixado para esta última o contingente global da produção a distribuir pelas diversas emprêsas, as quais deveriam aderir a uma das suas confederações (dos plantadores e dos secadores) organizadas para êsse efeito.

Em especial, convém referir a regulamentação imposta à indústria da *pesca* pelo decreto-lei de 24 de Maio de 1938.

Essa regulamentação abrangia: 1.º os pescadores; 2.º os fabricantes de conservas; 3.º os vendedores de peixe.

Organizaram-se «comités de pesca», correspondentes às variedades de peixes, e conferiram-se-lhes poderes regulamentares. O art. 4.º daquêle decreto reconhecia a êsses comités as seguintes atribuïções: 1.º — Regular a produção,

estipulando as datas de abertura e de encerramento da campanha de pesca; 2.º — Fixar o número de navios destinados à pesca e proïbir a sua saída para o mar; 3.º — Concluir acôrdos para a compra das matérias primas necessárias à pesca; 4.º Fixar as cotisações profissionais destinadas a assegurar o funcionamento dos organismos previstos pelo decreto.

Por fôrça do art. 5.º do mesmo diploma, as decisões de cada comité seriam obrigatórias para tôdas as emprêsas industriais e comerciais cuja profissão estivesse representada no comité, quer fôsse ou não aderente ao mesmo comité.

O Estado, por intermédio de membros designados pelo Ministro da Marinha, exercia uma fiscalização sôbre a actividade dos comités, reservando-se o direito de suspender a aplicação das medidas decretadas quando as julgasse contrárias ao interêsse geral. Em tal caso, a questão seria submetida a um tribunal arbitral (207).

3) — Um decreto de 16 de Janeiro de 1925 criou o *Conselho Nacional Económico*, reorganizado posteriormente pela lei de 19 de Março

(207) G. Pirou, *Essais sur le corporatisme*, cit. p. 155-157; e *Néo-libéralisme, néo-corporatisme, néo-socialisme*, cit., p. 117-122.

de 1936 e pelo decreto de 23 de Julho do mesmo ano.

O Conselho Nacional Económico era um órgão de representação profissional e tinha por *objecto* estudar os problemas que interessavam à economia nacional, emitindo parecer sôbre os projectos e propostas de leis em matéria económica. Podia, além disso, propôr tôdas as medidas que julgasse convenientes ao contrôle e à organização da produção nacional, à moralização da concorrência, à solução pacífica de conflitos.

A sua *composição* abrangia vinte secções profissionais, cada uma das quais era constituída por número igual de representantes dos empresários e de representantes dos trabalhadores.

As vinte secções compreendiam os seguintes ramos da actividade económica: 1.ª — Cereais e culturas industriais; 2.ª—Viticultura; 3.ª—Pecuária; 4.ª — Frutos, flôres e legumes; 5.ª — Silvicultura e piscicultura; 6.ª — Indústrias da alimentação e da pesca marítima; 7.ª — Indústrias extrativas; 8.ª — Energia eléctrica, gaz e água; 9.ª — Construção civil, trabalhos públicos, materiais de construção e madeiras; 10.ª — Couros e peles; 11.ª — Indústrias têxteis, vestuário, fazendas e modas; 12.ª — Minas de ferro e indústrias metalúrgicas e mecânicas; 13.ª — Indústrias químicas; 14.ª — Papel, livro, imprensa e artes gráficas; 15.ª — Transportes; 16.ª — Comércio e alimentação; 17.º — Outros ramos do comério, importação e exportação; 18.ª — Crédito, bancos, bolsas, seguros e poupança; 19.ª — Artes, espectáculos e profissões liberais; 20.ª — Serviços públicos (207 a).

37. Realizações prè-corporativas noutros países (cont.): II) BÉLGICA.

O decreto-lei de 13 de Janeiro de 1935 tentou resolver o problema da organização corporativa da produção belga.

Tratava-se duma organização corporativa de natureza *facultativa*. Aquêle diploma declarava apenas que os agrupamentos de produtores e de distribuïdores tinham o direito de solicitar dos poderes públicos a extensão a tôda a profissão de um certo número de medidas destinadas a regulamentar a produção ou a distribuïção.

A questão das relações entre patrões e salariados não era abordada naquêle diploma.

O mencionado decreto-lei fazia depender a

(207-a) ODETTE DE MAGONDEAUX — *Les ententes industrielles obligatoires et le corporatisme en France*, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1937, p. 40 e ss.

homologação por parte do govêrno de duas condições: concordar a maioria das emprêsas de cada profissão nas medidas propostas e não contrariarem tais medidas o interêsse geral do país.

Além disso, aquêle diploma continha disposições protectoras das minorias, entre as quais a arbitragem e a criação dum conselho do contencioso económico.

Êste conselho seria obrigatòriamente ouvido pelo govêrno antes da homologação dos acôrdos (208).

38. Realizações prè-corporativas noutros países (cont.): III) HOLANDA.

A lei holandesa de 7 de Abril de 1933 prescreve no seu artigo 2.º que «em tôdas aquelas profissões que as circunstâncias permitirem, poderá o govêrno instituir, em relação a todo o país, ou só a uma parte dêle, conselhos profissionais».

Cada *conselho profissional* compreende seis a vinte membros nomeados por quatro anos, metade pelos sindicatos patronais e metade pelos sindicatos operários da profissão.

(208) André Rouast, *Les réalisations corporatives étrangères dans les pays de liberté syndicale*, apud «Semaines Sociales de France», Angers, XXVII session, 1935, p. 201-202.

Quanto às suas atribuïções, o conselho profissional é, a um tempo: 1.º — órgão de deliberação; 2.º — órgão de regulamentação profissional; 3.º — órgão de consulta e de execução; 4.º — órgão de arbitragem e de conciliação.

1) — Como *órgão deliberante* compete-lhe: *a*) elaborar projectos relativos às condições do trabalho, tanto quanto possível na forma de convenções colectivas; *b*) elaborar projectos de regulamentação destinados a favorecer uma bôa formação profissional; *c*) estudar medidas destinadas a prevenir e a combater o desemprêgo; *d*) favorecer deliberações entre patrões e salariados nas emprêsas particulares; *e*) favorecer e fiscalizar a constituïção dum fundo e de outras instituïções no interêsse dos operários; *f*) deliberar sôbre questões técnicas e comerciais da profissão, na medida em que interessem a posição do operário; *g*) reünir elementos estatísticos relativos à profissão; *h*) favorecer tôdas as medidas próprias para reforçar o bom entendimento entre patrões e operários da mesma profissão.

2) —Como *órgão de regulamentação da profissão*, pode o conselho profissional, nas matérias que lhe são reservadas por lei, tomar resoluções

obrigatórias para tôda a profissão, sancionando-as por meio de prisão e de multa em caso de inexecução.

3) — Como *órgão de consulta e de execução*, colabora na execução das leis que dizem respeito à profissão, com funções consultivas.

4) — Como *órgão de conciliação e de arbitragem*, o conselho profissional exerce jurisdição facultativa em matéria de conflitos de trabalho.

A *lei de 24 de Maio de 1935* ocupa-se dos acôrdos profissionais, em matéria pròpriamente económica.

De harmonia com o artigo 2.º desta lei, o ministro respectivo pode declarar obrigatórios os acôrdos económicos que revelarem importância para as relações económicas no ramo da profissão interessada, desde que o exija o interêsse geral.

Para ter lugar a declaração de fôrça obrigatória basta que o requeiram um ou mais empresários, que façam parte dos sindicatos patronais que intervieram na elaboração do acôrdo.

Membros do Conselho nacional económico e membros dos Conselhos Superiores da Indústria e das classes médias, além de representantes das grandes centrais operárias, formam uma «Comissão de Arbitragem» com o fim de esclarecer o

govêrno sôbre o pedido de fôrça obrigatória dos acôrdos.

Trata-se, como é evidente, dum interessante ensaio de organização corporativa, que PAUL VERSCHAVE classifica justamente de «progressivo, flexível e adaptado à vida profissional, utilisando cuidadosamente os elementos existentes» (209).

39. Realizações prè-corporativas noutros países (cont.): IV) SUIÇA.

Não existe nêste país legislação geral sôbre a organização corporativa da economia.

Em 3 de Maio de 1934, o cantão de Friburgo publica uma lei destinada a pôr em prática uma organização de natureza corporativa que, conforme nota ROUAST, não visa simplesmente a disciplinar a produção, mas permite criar instituïções de previdência, aprendizagem e arbitragem, salvaguardando os interesses superiores da profissão.

---

(209) PAUL VERSCHAVE, *L'organisation corporative aux Pays-Bas*, apud «Semaines Sociales de France», Angers, cit., p. 465 e ss. GEORGES COQUELLE-VIANCE, *Libertés corporatives et unité nationale*, Paris, Dunod, 1937, p. 198-202.

Trata-se, em todo o caso, de organismos corporativos de carácter facultativo, como na Bélgica. A lei contenta-se em prever a constituïção possível dêsses organismos, e em decidir em que condições o regulamento dum organismo já constituído poderá tornar-se obrigatório para os indivíduos não integrados nêle.

Os grupos profissionais poderão livremente estabelecer o seu próprio estatuto corporativo. Para isso basta que cumpram duas condições: 1.ª Constituïção dum conselho corporativo eleito pelos grupos patronais e operários numa base paritária; 2.ª Criação duma comissão de conciliação e de arbitragem.

Os organismos corporativos assim constituídos serão reconhecidos pelo Estado e poderão adoptar medidas obrigatórias para tôda a profissão, uma vez aprovadas pelo Conselho de Estado.

Funcionando vários organismos corporativos, o Conselho de Estado tomará as providências necessárias à coordenação das suas decisões (210).

(210) A. ROUAST, *Les réalisations corporatives*, cit., p. 203-204; PERROUX, *Capitalisme et communauté de travail*, cit., p. 143 e ss.

40. Realizações prè-corporativas noutros países (cont.): V) INGLATERRA.

Em Inglaterra existe uma organização prè-corporativa da economia constituída em grande parte pela iniciativa privada.

Como diz ROUAST, a Inglaterra é o país que tem praticado com maior regularidade o regime das convenções colectivas de trabalho (211).

Sob o ponto de vista da disciplina da produção, a intrvenção do Estado exerce-se em Inglaterra «sob formas várias e intensas: gestão directa por parte do Govêrno ou das autoridades locais; contrôle por intermédio da «Public Corporation», entidade de natureza mixta, formada por representantes do Govêrno e de outras admnistrações públicas, com capitais de origem privada; regulamentos públicos da actividade industrial (caminhos de ferro, minas, bancos, electricidade); proteccionismo e disciplina das importações.

«Desde 1930 que funciona em Inglaterra um «Conselho Económico Consultivo» com competência relativa a problemas económicos nacionais e a questões científicas e técnicas da indústria.

(211) A. ROUAST, *Les réalisations corporatives*, cit. p. 199.

«A partir de 1909, existe um sistema de repartições públicas do comércio — «Trade Boards» — para a regulamentação directa dos salários mínimos, impostos por motivos de saúde, segurança e bem-estar dos trabalhadores, além dum vasto sistema de seguros sociais...

«Existe, além disso, em Inglaterra um corporativismo oficial que implica: a organização do mercado agrícola mediante o condicionamento das importações, a disciplina da quantidade e da qualidade dos produtos, a regulamentação dos prêços de venda, etc:; a criação de consórcios obrigatórios, instituídos sob requerimento de três quartas partes do produtores interessados e dotados de poderes normativos a respeito dos interêsses do respectivo ramo de actividade; a confirmação legal dos contratos colectivos de trabalho, para valerem como lei profissional em todo um ramo de indústria e em todo um distrito (*Cotton Manufacturing Act*, 1934); um sistema de conselhos de indústria (1935) para as controvérsias colectivas de trabalho, além duma lei de 1937 que limita a actividade sindical» (212).

(212) Prof. CELESTINO ARENA, *La carta del lavoro*, Milano, Hoepli, 1938, p. 130-131. Cf. igualmente R. DALLA VOLTA, *Il controllo della concorrenza nell'Inghilterra*, apud «Archivio di studi corporativi», vol., IX, 1938, p. 264-274.

41. Realizações prè-corporativas noutros países (cont.): VI) HUNGRIA.

Uma lei húngara de 1932 organizou as «Corporações de artes e ofícios», obrigatórias, às quais foi reconhecida uma larga autonomia na administração dos interêsses de todos os artífices.

Ao lado destas corporações obrigatórias, existem agrupamentos profissionais livres.

A Corporação é um grupo interprofissional nas províncias e profissional na capital. São suas atribuïções: *a*) — Cultivar o espírito de corpo entre os seus membros; *b*) — Regulamentar as relações entre mestres e oficiais; *c*) — Regulamentar a aprendizagem; *d*) — Organizar exames para oficiais e para mestres; *e*) — Criar caixas de auxílio mútuo; *f*) — Encorajar a cooperação; *g*) — Salvaguardar os interêsses económicos e culturais dos artífices; *h*) — Informar os poderes públicos sôbre a situação do artesanato; *i*) — Criar um tribunal de honra.

A Corporação possue uma Comissão paritária encarregada de solucionar os conflitos de trabalho.

A lei de 1932 criou, além disso, a *Central Nacional das Corporações de Artes e Ofícios* (Ipartestületek Országos Központja), que em 1938 agrupava 390 corporações com 168.160 membros.

Cada corporação administra-se a si própria e designa os seus órgãos por via de *eleição*.

Pode fixar *prêços-limites*, obrigatórios para todos os seus membros, desde que sejam aprovados por maioria de dois terços da assembleia geral (213).

42. Realizações prè-corporativas noutros países (cont.): VII) BULGÁRIA.

Nêste país, um decreto-lei de 13 de Setembro de 1934 criou *grupos* patronais e operários paralelos, aos quais pode aderir «todo o proprietário, cultivador, artífice, operário, comerciante, industrial, pessoa das profissões liberais, instituto de crédito ou de seguros» que deseje ser membro da organização profissional.

«Estas organizações estão representadas junto das administrações públicas. São encarregadas de propagar as directivas económicas e sociais do Govêrno e, ao mesmo tempo, de defender os interêsses profissionais dos seus membros» (214).

(213) HUBERT LEY, *L'artisanat, entité corporative*, Paris, Dunod, 1938, p. 168-170.

(214) CHARLES POISSON, *Les réalisations étrangères de régimes dénomés «corporatifs»*, apud «Semaines Sociales de France», Angers, cit., p. 177.

43. Realizações prè-corporativas noutros países (concl.): VIII) ESPANHA.

Surta dos escombros da guerra civil, a Espanha vive uma hora de intensa renovação em todos os domínios da sua vida social.

No terreno da economia, procura-se igualmente formar uma ordem nova, erguida à luz de novos ideais.

O *Fuero del Trabajo* de 9 de Março de 1938 é a carta constitucional da actual organização económica.

Apoia-se esta no *sindicato nacional*, concebido como um agrupamento vertical de produtores, sem distinção de categorias profissionais: o sindicato reüne os produtores, e nêste conceito entram tanto o operário como o empresário e o técnico, constituindo todos uma unidade, porque a produção nacional é de igual modo uma unidade económica ao serviço da Pátria (*Fuero del Trabajo*, XI, 1) (215).

«O nacionalsindicalismo espanhol — explica JOAQUIN GARRIGUES — prescinde dos sindicatos profissionais e cria, com o nome de «sindicatos verticais», organismos aos quais atribui preva-

(215) Cf. JOAQUIN GARRIGUES, *Il nuovo ordine in Spagna — Sindacati verticali e corporazioni*, apud «Archivio di studi corporativi». vol. X, 1939, p. 168.

lentemente funções de auto-disciplina económica. O sindicato continua a ser um órgão de defeza de interêsses. Mas em vez de defender interêsses profissionais, que são sempre interêsses parciais, defende os interêsses unitários da produção, que são sempre gerais» (216).

O «Fuero del Trabajo» considera o sindicato vertical como «integração num organismo unitário de todos os elementos que dedicam a sua actividade à realização do processo económico no âmbito dum determinado serviço ou sector da produção» (XIII, 3).

O sindicato vertical é instrumento de política económica, mas não órgão do Estado (*F. del T.*, XIII, 5).

§ 3.º

CARACTERÍSTICAS GERAIS DO SISTEMA CORPORATIVO

44. Síntese das características gerais de um sistema-tipo de economia corporativa.

Estudados os principais modêlos concretos de economia corporativa (Itália, Portugal, Alemanha, Áustria) e examinado o sentido das realizações prè-corporativas em outros países (França, Bélgica, Holanda, Inglaterra, Suiça, Hungria, Bulgária, Espanha), cumpre nêste momento descriminar as *características gerais* do novo sistema económico, comuns aos vários *tipos concretos* de organização corporativa.

(216) J. GARRIGUES, *Il nuovo ordine in Spagna*, cit., p. 180.

Para êsse efeito, importa considerar um *tipo abstrato* de sistema corporativo, sôbre o qual virá a incidir posteriormente a construção teórica.

Em nosso entender, as características gerais do novo sistema económico podem sintetizar-se do seguinte modo:

A) *No campo das relações entre emprêsas privadas:*

1.ª — Propriedade privada dos factores da produção;
2.ª — Respeito pela iniciativa particular;
3.ª — Responsabilidade do empresário perante o Estado pela direcção da produção;
4.ª — Constituïção de consórcios ou acôrdos obrigatórios entre produtores, com o fim de regular as condições da produção e os prêços e disciplinar a concorrência;

5.ª — Sujeição desses consórcios, bem como dos consórcios voluntários, ao «contrôle» e à superintendência do Estado, e à disciplina e coordenação por parte dos organismos corporativos, de modo a subordinar os interesses parcelares ao interêsse geral da Nação;

6.ª — Integração das emprêsas privadas em *corporações*, segundo o ramo da produção, a categoria económica, ou o ciclo produtivo, com o fim de se obter a organização unitária da produção, no interêsse nacional;

B) — *No campo das relações entre capital e trabalho:*

7.ª — Integração de patrões e de salariados em organismos de base profissional, destinados a realizar a colaboração mútua e a solução pacífica dos conflitos entre ambos os elementos;

8.ª — Criação de órgãos com poderes para decidir jurisdicionalmente as controvérsias entre patrões e salariados, no caso de se frustar a conciliação;

9.ª — Proïbição da greve e do «lock-out»;

10.ª — Fixação de regras para a determinação do salário mínimo, de harmonia com os princípios da justiça social e as necessidades da produção;

11.ª — Celebração de contratos colectivos de trabalho;

12.ª — Organização da previdência social corporativa;

C) — *No campo das relações entre produção e consumo:*

13.ª — Adaptação da produção ao consumo realizada, em princípio, sob o impulso da iniciativa particular e do interêsse privado, disciplinados pelos órgãos corporativos e pelo Estado (ordenamento jurídico);

14.ª — Disciplina unitária do «quantum» da produção nacional e do nível de prêços por intermédio dos órgãos corporativos e estaduais, de harmonia com as condições reais do mercado;

15.ª — Fiscalização e aperfeiçoamento das condições técnica do trabalho por parte dos organismos corporativos;

16.ª — Regulamentação colectiva das rela-

ções económicas, por meio de normas corporativas de carácter geral ou de acôrdos normativos intercorporativos;

17.ª — Autorização estadual para a instalação de novas emprêsas ou para o aumento de dimensão das existentes;

18.ª — Acção do Estado e dos órgãos corporativos dirigida a conseguir o movimento simultâneo dos prêços e dos salários, a-fim-de prevenir as flutuações cíclicas ou de lhes atenuar as conseqüências;

D) — *No campo das relações entre o Estado e a economia:*

19.ª — O Estado é considerado *sujeito económico*, do mesmo modo que o indivíduo;

20.ª — A acção do Estado (ordenamento jurídico) na ordem económica é sistemática e contínua, abrangendo todos os sectores da economia nacional;

21.ª — Ao Estado cumpre disciplinar e suprir a iniciativa privada, procurando realizar constantemente os fins supremos da Nação.

CAPÍTULO 4

A DOUTRINA

(PRINCÍPIOS FUNDAMENTAIS)

45. Observações preliminares.

Apontámos noutro lugar a influência do pensamento doutrinário na modificação da estrutura social, que o mesmo é dizer na renovação das premissas de facto da teoria económica.

Como justamente sublinha HENRI NOYELLE, «doctrine et science ne sont pas deux démarches «distinctes de l'esprit, étrangères une à l'autre, «et toujours opposées l'une à l'autre. La pensée «s'efforce vers la conaissance et, chemin faisant, «elle construit de relais en relais des systèmes «provisoires — qu'elle a souvent tort de croire «définitifs — systèmes qui d'abord empruntent

«principalement aux idées abstractes, puis à des «idées sugérées par certains faits d'experience. «Tantôt la doctrine crée les institutions et tantôt «les institutions nées du besoin poussent la doc-«trine à se reformer» (217).

É precisamente o que sucede com o sistema corporativo. A sua organização concreta e a sua expansão foram longamente precedidas pela elaboração doutrinal em quási todos os países.

É por isso que, como atrás dissemos, num ensaio de construção da teoria económica do sistema corporativo, devemos colocar, ao lado das novas premissas de facto, os *princípios fundamentais* da *doutrina económica* do corporativismo.

A sua consagração jurídica em todos os sistemas concretos de economia corporativa atribui-lhes também, em certo modo, a categoria de «dados» de facto, que a «construção» teórica não pode deixar de tomar em consideração.

Por isso, dedicamos os parágrafos seguintes à exposição e crítica dêsses princípios.

(217) H. Noyelle, *Utopie libérale, chimère socialiste, économie dirigée*, cit., p. 22-23.

§ 1.º

O PRINCÍPIO DA UNIDADE ECONÓMICA NACIONAL

46. O princípio da unidade económica nacional e o princípio corporativo supremo.

O princípio da *unidade económica nacional*, trave mestra de tôda a doutrina económica do corporativismo, é mero aspecto parcial do *princípio corporativo* supremo, ou seja, do princípio da *unidade moral, política e económica* da Nação (218).

A Nação corporativamente organizada forma, na doutrina que examinamos, um *todo*, composto de indivíduos e de grupos *(partes)*.

Constitue assim o que se chama uma «unidade

(218) Cf. Celestino Arena, *La carta del lavoro*, cit., p. 146 e ss.

O *princípio corporativo* supremo está, entre nós, consagrado explìcitamente no artigo 1.º do Estatuto do Trabalho Nacional: «A Nação Portuguesa constitue uma unidade moral, política e económica, cujos fins e interêsses dominam os dos indivíduos e grupos que a compõem».

Correspondentemente declara a «Carta del Lavoro» italiana: «La Nazione italiana à un organismo avente fini, vita, mezzi di azione superiori per potenza e durata a quelli degli individui divisi o raggruppati che la compongono. É una unità morale, politica ed economica, che si realizza integralmente nello Stato fascista».

de ordem», quere dizer, uma totalidade que respeita a realidade substancial do indivíduo e a sua necessária autonomia (219).

A unidade *moral* da Nação significa que esta não é apenas forma de convivência por instinto de sociabilidade, nem raça ou território geogràficamente delimitado, mas acima de tudo «feixe de aspirações, com autonomia no espaço e permanência no tempo» (220).

A Nação é, além disso, na doutrina corporativa, uma unidade *política*, enquanto está organizada em Estado independente.

Por último, a Nação forma uma unidade *económica*, isto é, «um complexo unitário de relações económicas, que dá corpo ao sentimento da solidariedade de interêsses» (221).

---

(219) Cf. Prof. J. TEIXEIRA RIBEIRO, *Princípio e fins do sistema corporativo português*, Coimbra, 1939, p. 6-10; SUZANA MICHEL, *La notion thomiste du bien commun*, Paris, 1932, p. 43 e ss.

(220) C. ARENA, *La carta del lavoro*, cit., p. 151; Prof. TEIXEIRA RIBEIRO, *Princípio e fins*, etc., cit., p. 12.

(221) Prof. TEIXEIRA RIBEIRO, *Princípio e fins*, etc., cit., p. 17.

47. Pressupostos sociológicos da economia corporativa. O princípio da unidade económica nacional e a concepção universalista da economia.

Como nota WAGEMANN (222), cabe em parte aos representantes da chamada «escola histórica» (ROSCHER, HILDEBRAND, KNIES, SCHMOLLER, BRENTANO) e sôbretudo aos fundadores da «escola da economia nacional» (ADAM MÜLLER, FRIEDRICH LIST) o mérito de terem reconhecido, pela primeira vez, de forma sistemática, a natureza orgânica e unitária da economia nacional (223).

SCHMOLLER escreveu: «O conceito de econo-«mia nacional propõe-se abranger o conjunto de «fenómenos económicos que se juxtapõem ou «sôbrepõem numa região, num povo, num Es-

---

(222) ERNST WAGEMANN, *La stratégie économique*, trad., Paris, Payot, 1938, p. 38. No mesmo sentido: C. E. FERRI, *L'ordinamento corporativo dal punto di vista economico*, cit., p. 45.

(223) As ideas dêstes economistas inspiram-se essencialmente nas concepções filosóficas de FICHTE e sôbretudo de HEGEL. Ao invés do contratualismo naturalista herdado da Revolução francesa, que concebia o Estado como a soma das vontades individuais, a filosofia hegeliana exaltava e quási divinisava o Estado, atribuindo-lhe uma existência própria realizada através do processo dialético da história. Cf. C. E. FERRI, *L'ordinamento corporativo dal punto di vista economico*, cit., p. 46.

«tado. É um todo real, um conjunto coerente, «cujas partes vivas reagem umas sôbre as outras «e que, a-pesar da eterna mutação dessas partes «e da sua própria alteração, permanece o mesmo «nas suas características próprias durante inú- «meros anos: e na medida em que se transforma «revela-se como um corpo em vias de desenvol- «vimento» (224).

A vida económica da Nação deixa assim de ser concebida como um complexo atómico, para passar a sê-lo como uma totalidade orgânica.

A esta nova concepção deu o PROF. OTHMAR SPANN o nome de *concepção universalista da economia*, em contraste com a concepção *individualista* do liberalismo.

Para o «universalismo orgânico» (225) de SPANN, a realidade não é o indivíduo — êrro da

(224) SCHMOLLER, *Principes d'économie politique*, trad., Paris, 1905, tomo I, p. 16; referido por WAGEMANN, *La stratégie économique*, cit., p. 38-39.

(225) A concepção universalista admite duas modalidades: *a*) o *universalismo mecanista*, que considera o indivíduo como o reflexo das condições sociais, definindo-o como uma função do «meio social» (LAMARCK, TAINE, GUMPLOWITZ); e *b*) o *universalismo orgânico* (SPANN, TOENNIES, SOMBART), que vê na sociedade um *todo* composto de unidades orgânicas parciais. Cf., a êste respeito, H. G. WAGNER, *Essai sur l'universalisme économique, Othmar Spann*, Paris, Alcan, 1931, p. 21 e ss.

filosofia individualista — mas o todo *(die Ganzheit)*, quere dizer, a sociedade, o município, a família.

Segundo SPANN, o «todo», a sociedade, é, em lógica pura, anterior às «partes», aos indivíduos.

Mas a sociedade não tem existência *concreta:* é mera realidade *espiritual*. Sòmente as «partes», isto é, os indivíduos, têm existência *objectiva*, embora não existam senão em vista do «todo» e para o «todo», só realizando plenamente a sua finalidade quando nêle se encontram integradas (226).

A economia, na concepção universalista, é assim parte dum todo de ordem superior: a comunidade humana. Na expressão de SPANN, a economia é apenas uma «unidade orgânica parcial» da sociedade (227).

Dêstes *pressupostos sociológicos* faz SPANN derivar a sua concepção da economia como um *sistema de meios (Mittelsystem)*, que procura

(226) H. G. WAGNER, *L'universalisme économique*, cit., p. 25 e ss. O. SPANN, *Kategorienlehre*, Jena, 1924, p. 6 e ss.

(227) SPANN, *Tote und lebendige Wissenschaft*, Jena, 1929, p. 17, citado por BASILIO M. BIUCCHI, *L'universalismo di Othmar Spann e la costruzione teorica dell'economia corporativa*, apud «Economia corporativa», Pubbl. della Univ. Cattol. del Sacro Cuore, Milano, Vita e Pensiero, 1935, p. 125.

realizar um *sistema de fins (Zwecksystem)* extra-económicos (228).

Os *meios* — observa SPANN — assumem dois aspectos fundamentais: *a*) — o aspecto material; e *b*) — o aspecto finalista, isto é, a sua *função (Leistung)* no todo ou aptidão para realizarem um fim.

Do conceito de todo, como unidade orgânica, decorre o problema da ordenação da economia em unidades funcionais segundo uma escala hierárquica *(Ausgliederungsordnung)* (229).

SPANN entende que a economia corporativa é o *tipo ideal* da organização económica, porque corresponde às leis orgânicas do «todo». Na economia corporativa manifesta-se a actividade dos grupos e a hierarquia das partes, segundo a sua importância relativa, na consecução harmónica dos fins (230).

(228) Cf. *supra*, p. 63-64; SPANN, *Fundament der Volkswirtschaftslehre*, cit., p. 25: «Die erste allgemeinste «Formel für den Begriff der Wirtschaft lautet daher: «Wirtschaft ist ein Inbegriff von Mitteln für Ziele».

(229) SPANN, *Fundament der Volkswirtschaftslehre*, p. 115 e ss.

(230) SPANN, *Fundament der Volkswirtschaftslehre*, p. 154 e ss.

48. O princípio da unidade nacional e o princípio da solidariedade. A estrutura vertical da sociedade corporativa.

No princípio da unidade nacional está implícito o *princípio da solidariedade*, definido pela subordinação dos indivíduos e dos grupos às exigências do todo superior, que é a unidade da Nação (231).

Não se trata, porém, dum solidarismo vago e abstrato, nem muito menos da pretensa solidariedade automática da economia liberal.

A solidariedade corporativa reside na «coexistência harmónica de tôdas as fôrças económicas no âmbito da Nação e na sua colaboração efectiva e disciplinada para o conseguimento dos fins nacionais supremos» (232).

A êste propósito são bem expressivas as seguintes palavras do PROF. CELESTINO ARENA: «A necessidade actual da organização, se por um «lado impõe uma restrição de liberdade, por outro «implica a paridade de direitos e a colaboração «entre as classes e categorias, entendida como «solidariedade entre estas e a Nação. Em tôdas

(231) C. ARENA, *La carta del lavoro*, cit., p. 153; e BRUNO BIAGI, *Lineamenti dell'ordine corporativo fascista*, Bologna, 1939, p. 57; Prof. TEIXEIRA RIBEIRO, *Princípio e fins*, p. 32 e ss.

(232) B. BIAGI, *Lineamenti*, cit, p. 58.

«as relações sociais, coerentemente com a nega-«ção da concepção clássica da dinâmica social, «se substitui, ao antagonismo creado pela luta de «classes, a reciprocidade de direitos e deveres; a «violência cede o lugar ao equilíbrio dos interês-«ses dignos dêsse nome e à satisfação harmónica «de todas as necessidades legítimas, na órbita do «interêsse superior da Nação» (233).

O princípio da solidariedade significa, pois, a colaboração estreita de tôdas as fôrças económicas — da terra, do capital e do trabalho — na realização da unidade nacional.

A estrutura da sociedade corporativa surge, dest'arte, como uma *estrutura vertical*, em que os indivíduos se agrupam e solidarizam na profissão ou indústria, em que exercem a sua actividade, e na qual têm interesses comuns.

A estrutura *horizontal*, concebida pelo liberalismo, sobrepunha os indivíduos por classes — dum lado os capitalistas, do outro os proletários: ao interêsse da profissão ou da indústria antepunham-se as reivindicações da classe (234).

A doutrina corporativa nega, porém, a mística

(233) C. Arena, *La carta del lavoro*, cit., p. 153.

(234) Cf. J. Azpiazu, *El Estado corporativo*, Madrid, Editorial Razón y Fe, 1934, p. 37 e ss.; Prof. Teixeira Ribeiro, *Lições de direito corporativo*, cit., p. 79-81.

da classe e, corolàriamente, regeita a estrutura horizontal da sociedade.

49. O princípio da unidade económica nacional e a autarcia.

Cabe agora preguntar: ¿O princípio da unidade económica nacional significará que a Nação deve bastar-se a si própria, ou, por outras palavras, que a esta cumpre realizar a chamada *autarcia* económica? (235).

É sabido que o fenómeno contemporâneo da descentralização industrial do mundo provocou a tendência geral dos povos para se constituirem em *economias complexas:* intensificou-se a industrialização dos países agrícolas, fomentou-se a agricultura nos países industriais.

Daí a necessidade de proteger actividades amanhecentes ou indústrias em germinação contra a concorrência estranha, impondo barreiras ao comércio internacional no grau indispensável ao aproveitamento condigno dos recursos próprios e ao amparo do labor nacional.

(235) Dizemos *autarcia* e não *autarquia* porque as respectivas origens etimológicas revelam significações diferentes. «Autarquia» — do grêgo «autos», o próprio, + «arche», poder — significa o «poder absoluto». «Autarcia» — do grêgo «autos» + «arkein», bastar — significa a «qualidade do que se basta a si mesmo». Neste sentido: Rodu Plesia, *L'autarcie*, Paris, 1937, p. 7.

Mas a unidade da economia não implica necessàriamente, como muito bem observa o PROF. TEIXEIRA RIBEIRO, suficiência de recursos, nem exige uma política de autarcia (236).

Em verdade, a tendência para as economias complexas significa apenas que cada nação deve consagrar-se de preferência às actividades mais produtivas, de forma a elevar o nível geral de produtividade do país.

É o grau de produtividade duma mercadoria que serve de critério para decidir pela sua produção interna ou pela sua importação (237).

É por isso que o sistema corporativo português, por exemplo, não adopta como fim económico superior o da realização da autarcia.

Evidencia-se, de resto, a impossibilidade de conseguir a «self-sufficience» integral num só país.

E os seus inconvenientes graves são por igual intuitivos. No dizer do PROF. MACHLUP, «a au-«tarcia completa provocaria, nos países europeus, «uma miséria tal que o nível de vida dum indi-

(236) Prof. TEIXEIRA RIBEIRO, *Princípio e fins*, cit. p. 17.

(237) Cf. M. MANOILESCO, *Théorie du proteccionisme et de l'échange internationale*, Paris, Giard, 1929, p. 116 e ss.; RODU PLESIA, *L'autarcie*, cit., p. 30 e ss.

«gente de nossos dias haveria de parecer, em «comparação, uma existência luxuosa...» (238).

A política autárcica só se impõe verdadeira-

(238) Prof. F. MACHLUP, *Guide à travers les panacées économiques*, Paris, Librairie de Médicis, 1938, p. 140. A' pregunta sôbre quanto custaria a autarcia, responde MACHLUP em termos muito sugestivos que, embora despidos de roupagem científica, achamos oportuno reproduzir aqui: «Rendons-nous compte du rôle que jouent «les produits étrangers dans notre vie quotidienne. Nous «nous réveillons le matin à la sonnerie d'un réveil en métal «importé; nous nous lavons avec un savon qui contient des «huiles de provenance étrangère, nous metons une che-«mise de coton américain et un complet de laine austra-«lienne, et nous prenons pour le pétit déjeuner une tasse de «café du Brésil ou de thé de Chine. Pour aller au tra-«vail, nous prenons l'autobus dont beaucoup de pièces «métaliques sont d'origine étrangère et dont les roues «ont des pneus de caoutchouc provenant des Indes «Néerlandaises. Ce véhicule est graissé avec de l'huile «américaine et il marche à l'éssence du Mexique. Et «voici le repas de midi où on nous sert de bons petits «plats qui contiennent maints produits étrangers. À la «fin du repas certains gourmets mangent un morceau «de gruyère provenant de la Suisse et des connaisseurs «fument des cigarrettes égyptiennes ou bien des cigarres «de la Havane... Et si, le soir, nous pouvons torner le «commutateur électrique, c'est grâce à l'Amérique qui «nous fournit du cuivre pour les fils conducteurs et les «moteurs électriques. Celui qui se couchera ensuite dans «un bon lit ne sera pas fâché de faire usage du crin «de Russie et du duvet hongrois, sans parler des cou-«vertures en poils de chameau d'Afrique ou en laine «de mouton asiatique, et des draps de lin cultivé aux «Indes Britanniques» *(ob. cit.*, p. 137-138).

mente em tempo de guerra, pela fôrça imperiosa das circunstâncias. Por isso tal política tem a sua justificação transitória no momento actual, particularmente trágico e sombrio para os destinos do mundo civilizado.

§ 2.º

O PRINCÍPIO DA SUPREMACIA DO INTERÊSSE NACIONAL

50. A subordinação necessária dos interêsses particulares (dos indivíduos e dos grupos) ao interêsse nacional. A hierarquia dos interêsses.

O princípio da supremacia do interêsse nacional ou da subordinação necessária do interêsse particular ao interêsse geral (239) é lógico corolário do princípio da unidade económica, que acabámos de examinar.

Do mesmo modo que o «todo» prefere às «partes», assim também o interêsse da Nação, concebida como unidade orgânica, deve preferir

(239) Distinguimos entre: *a)* interêsse *individual*, *particular* ou *privado*; *b)* interêsse *colectivo* ou *de grupo*; e *c)* interêsse *nacional*, *geral* ou *social*. A êste respeito, cf. ARENA, *La carta del lavoro*, cit., p. 165.

e dominar os interêsses dos indivíduos e dos grupos que a constituem.

No interêsse nacional está consubstanciado aquêle conjunto de interêsses colectivos e permanentes que garantem a continuïdade histórica da Nação.

Para o liberalismo individualista o interêsse nacional estava, por definição, em perfeita harmonia com os interêsses individuais, por isso que mais não representava do que a simples adição dêsses interêsses.

Mas uma soma só é possível entre quantidades que se podem comparar entre si, e a comparação entre dois ou mais interêsses particulares é racionalmente impossível.

Além de que, a soma exige identidade entre o «todo» e as «partes», e tal identidade não existe entre a Nação, realidade abstrata, e o indivíduo, realidade concreta (240).

Por outro lado, já noutro lugar vimos como a pretensa harmonia entre o interêsse geral e os interêsses particulares é formalmente desmentida pelos factos.

(240) Cf. UGO SPIRITO, *I fondamenti della economia corporativa*, cit., p. 65; W. CEZARINI SFORZA, *Studi sul concetto d'interesse generale*, in «Archivio de studi corporativi», vol. VI, 1935, p. 54 e ss.; Prof. TEIXEIRA RIBEIRO, *Princípio e fins*, cit., p. 19.

São freqüentes os conflitos entre o ponto de vista individual e o da Nação, já porque os indivíduos olham apenas para as suas vantagens imediatas, sem cuidar dos interêsses das *gerações futuras;* já porque procuram exclusivamente o máximo de proveitos pecuniários, quando o interêsse nacional é o de pôr à disposição de todos o máximo de *utilidades;* já, enfim, porque, na sua sêde de lucro, não hesitam muitas vezes em *lesar os interêsses alheios* — o dos concorrentes ou o dos consumidores (241).

Em todos êstes casos o interêsse geral, de que o Estado é a personificação jurídica, deve prevalecer e afirmar a sua superioridade sôbre os interêsses elementares dos indivíduos.

O interêsse nacional é, no fim de contas, a fórmula prática do *bem comum* (242).

---

(241) Prof. Paul Reboud, *Précis d'economie politique*, tomo I, 8.ª edit., Paris, Dalloz, 1939, p. 307-309.

(242) Prof. Marcello Caetano, *Lições de direito corporativo*, Lisboa, 1935, p. 18. No mesmo sentido: G. Pirou, *Essais sur le corporatisme*, cit., p. 166. Em contrário: F. Perroux *(Pour et contre la communauté de travail,* apud «Archives de philosophie du droit et de sociologie juridique», 1938, n.os 3-4, p. 99), segundo o qual o «interêsse geral» não se confunde com o «bem comum», porque de um intrêsse ou conjunto de interêsses não é possível passar lògicamente para o conceito de *bem.*

Na doutrina, distingue-se entre *bem comum imanente*

Mas os interêsses dos indivíduos ficam subordinados, não apenas ao interêsse supremo da Nação, mas ainda ao interêsse do *grupo* ou *grupos* em que aquêles estão incorporados e no qual exercem a sua actividade social.

Cada um desses grupos ou corpos sociais — emprêsa, sindicato, corporação — forma, como vimos, uma unidade orgânica e prossegue um fim próprio, que lhe atribue natureza *institucional* e

---

(organização das fôrças sociais de modo a promover e garantir o «bene vivere» dos indivíduos) e *bem comum transcendente* (realização dos fins supremos da pessoa humana): Cf. Prof. T. Ribeiro, *Princípio e fins*, cit., p. 21 e ss.

Mas, nos regimes corporativos de essência *totalitária*, como o italiano e o alemão, o bem do Estado ou o bem da Raça têm natureza *transcendente*, isto é, são fins últimos e absolutos aos quais se subordinam os fins próprios do indivíduo e os fins espirituais da pessoa humana. «O Estado *totalitário* reivindica a si inteiramente o homem para o formar e ser o fim da sua vida ou para constituir a essência da sua personalidade».

Ao passo que, nos regimes corporativos não totalitários, de essência *personalista*, como o português, «o bem da Nação, que é o bem comum imanente, está ao serviço do bem da pessoa humana, que é o bem comum transcendente». Nêstes regimes, o Estado «é simples meio ou instrumento ao serviço do que há de mais íntimo e superior no homem: o seu destino transcendente» (Prof. T. Ribeiro, *Princípio e fins*, cit., p. 24; Prof. Mário de Figueiredo, *Princípios essenciais do Estado Novo corporativo*, Coimbra, Biblioteca da Universidade, 1936, p. 21-22; F. Perroux, *Capitalisme et communauté de travail*, cit., p. 255-258).

o torna realidade distinta dos indivíduos que o constituem.

O interêsse particular está, assim, necessàriamente subordinado ao bem comum do *grupo*, como o *meio* está submetido ao *fim*.

Mas os grupos não se situam todos no mesmo plano; estão ordenados em escala hierárquica, consoante o valôr relativo dos fins que se propõem.

Também, pois, entre os grupos se estabelece uma *hierarquia de interêsses*, que se integram e unificam no bem comum supremo da Nação (243).

51. O problema das relações entre o interêsse privado e o interêsse nacional na economia corporativa: A) A tese de Gino Arias. Crítica.

Recordámos há pouco que o interêsse privado e o interêsse geral se manifestam freqüentemente em conflito.

(243) Cf. SUZANA MICHEL, *La notion thomiste du bien commun*, cit., p. 19 e ss.; GEORGES RENARD, *La nature institutionelle de l'entreprise*, apud «Anticipations corporatives», volume colectivo publicado pela «École Normale Sociale Maritime», em que colaboram, além de RENARD, JEAN CAYEUX, MARCEL SAMZUN, JEAN POUJADE, L. F. ANDOUARD, ERNEST LAMORT, PAUL COLIN e JOSEPH LEBRET, Paris, Desclée de Brouwer, s/d, p. 24 e ss.; Prof. MARCELLO CAETANO, *O sistema corporativo*, cit., p. 35 37; Prof. T. RIBEIRO, *Princípio e fins*, cit., p. 28 e ss.

Mostrámos como no sistema económico corporativo se superam de forma decisiva tais antagonismos, subordinando constantemente o interêsse particular ao interêsse superior da Nação.

Mas o princípio da supremacia do interêsse social não significa, nem podia lògicamente significar, o aniquilamento do *interêsse privado* como móbil da actividade económica.

Em princípio, pois, o sistema corporativo acolhe e respeita a actividade individual, movida sob o impulso hedonístico ou sob qualquer outro.

Nem todos os doutrinadores do corporativismo estão, porém, de perfeito acôrdo sôbre êste ponto fundamental.

Assim, e em primeiro lugar, o insigne Professor da Universidade de Roma, GINO ARIAS, repele vigorosamente o princípio hedonístico afirmando que na economia corporativa o interêsse particular e o interêsse geral coincidem sempre e necessàriamente, graças à *affectio societatis* que inspira a actividade de todos os indivíduos.

A consciência hedonista é substituída pela *consciência corporativa*, que orienta e conduz o interêsse particular de modo a fazê-lo coincidir com o interêsse nacional.

Simplesmente — pondera GINO ARIAS — é necessário distinguir entre o *suposto* interêsse

particular, as mais das vezes ilusório, e o interêsse particular *efectivo*, bem determinado, que coincide sempre com o interêsse social. E esta convergência de ambos os interêsses deve ser cada vez mais perfeitamente reconhecida, sentida e praticada plo indivíduo.

A formação e valorização da consciência corporativa constitue um dos objectivos primaciais do Estado corporativo e dos seus órgãos (244).

A tese do PROF. ARIAS tem suscitado vivas objecções e não parece, na verdade, que possa aceitar-se como fundamento doutrinal para a construção teórica da economia corporativa.

Na base do sistema económico corporativo está, irrecusàvelmente, o princípio do interêsse privado, considerado como estímulo por excelência do progresso económico e social.

Admite-se, porém, que êsse interêsse, por vezes, se mostre em desacôrdo com o interêsse social. Para obviar a êsse inconveniente, existe e actua a disciplina corporativa, que submete a actividade dos indivíduos às exigências superiores do bem comum.

(244) GINO ARIAS, *Corso di economia politica corporativa*, cit., p. 38 39.

O homem dotado de «consciência corporativa» é uma entidade abstrata. É «o homem «que vê o movimento do grupo no passado, «no presente e no futuro, e não é senão «uma peça dêsse movimento; supõe-se o homem «sem individualidade e portanto sem reali-«dade (245).

Constituir a economia corporativa partindo do pressuposto irreal da «consciência corporativa» seria teorizar sôbre uma base falsa, desprezando os mais elementares dados da experiência.

Equivaleria, como nota o PROF. FANNO, a prescindir de tôda a organização corporativa, cuja disciplina se tornava desnecessária: teríamos o absurdo duma teoria económica do corporativismo sem corporações, absurdo que, de resto, o próprio ARIAS estranhamente admite, considerando-o como facto natural (246).

O equívoco fundamental de GINO ARIAS está, afinal, em tomar para ponto de partida o que, na melhor das hipóteses, poderá ser a meta da organização corporativa, admitindo que, ao fim de

(245) Prof. MÁRIO DE FIGUEIREDO, *Princípios essenciais do Estado Novo corporativo*, cit., p. 18.

(246) M. FANNO, *Introduzione allo studio della teoria economica del corporativismo*, cit., p. 194, nota.

muitos anos, as corporações consigam transfigurar a mentalidade dos seus membros e dar-lhes uma consciência nova (247).

(247) Prof. TEIXEIRA RIBEIRO, *Lições de direito corporativo*, cit., p. 112. Cf. NICOLA PINTO, *Lineamenti di una teoria giuridica del corporativismo*, Pisa, 1938, p. 5-7.

É interessante notar que, na organização corporativa portuguesa, muitos dos diplomas criadores dos vários organismos corporativos de coordenação económica incluem expressamente, entre os *fins* dêsses organismos, o da formação da *consciência corporativa*.

Assim, o decreto n.º 26.777 de 10 de Julho de 1936, que criou o «Instituto Português de Conservas de Peixe», diz no art. 3.º que êste Instituto «tem por fim... *b*) criar a *consciência corporativa* e desenvolver o sentimento de solidariedade nacional entre todos os factores das actividades que coordena».

O decreto n.º 27.001 de 12 de Setembro de 1936, que instituiu a «Junta Nacional dos Resinosos», insere entre os objectivos da Junta o de «criar a *consciência corporativa* e desenvolver o sentimento de solidariedade entre os elementos das actividades que disciplina e orienta» (art. 3.º n. 1).

Idênticas disposições se leem nos seguintes diplomas: decreto n.º 27.148 de 30 de Outubro de 1936, que reorganizou a «Comissão Reguladora do Comércio de Arroz» (art. 3.º n.º 1); decreto n.º 27.150 da mesma data, que reorganizou a «Comissão Reguladora do Comércio do Bacalhau» (art. 3.º n.º 1); decreto n.º 27.164 de 7 de Novembro de 1936, que criou a «Junta Nacional da Cortiça» (art. 3.º n.º 1); decreto n.º 27.355 de 19 de Dezembro de 1936, que criou a «Junta Nacional das Frutas» (art. 3.º n.º 1); decreto n.º 27.702 de 15 de Maio de 1937, que instituiu a «Comissão Reguladora do Comércio de Algodão em Rama» (art. 3.º n.º 1); decreto n.º 27.977 de 19 de Agosto de 1937, que instituiu a «Junta Nacional do Vinho» (art. 4.º n.º 1); decreto n.º 28.153 de 12 de Novembro de 1937, que criou a «Junta Nacional do Azeite» (art. 2.º n.º 1).

Por último, o decreto n.º 29.110 de 12 de Novembro de 1938, referido já noutro lugar, que definiu as regras para a instituïção das *corporações* morais, culturais e económicas, atribue a estas competência especial para «desenvolver a *consciência corporativa* e o sentimento da solidariedade nacional entre todos os elementos orgânicos nelas integrados» (art. 4.º, alínea *a*).

52. O problema das relações entre o interêsse privado e o interêsse nacional (cont.): B) A tese de Filippo Carli. Crítica.

Substancialmente idêntica à de GINO ARIAS é a posição de FILIPPO CARLI, Professor que foi na Universidade de Pisa.

CARLI sustenta que o sujeito económico na «teoria pura do corporativismo» não é o *homo oeconomicus* da economia mecânico-racional, mas sim o *homo corporativus*, quere dizer, o indivíduo que age, não sob o impulso do interêsse pessoal, mas conforme os fins e interêsses superiores da Nação, através dos fins corporativos do grupo industrial de que faz parte (248).

(248) F. CARLI, *Teoria generale della economia politica nazionale*, Milano, Hoepli, 1931, p. 66 e ss.; e *Il soggetto economico in una teoria pura del corporativismo*, apud «Archivio di studi corporativi», vol. I, 1930, p. 93 e ss. Eis as palavras de CARLI: «Il soggetto economico

Para a construção da teoria pura da economia corporativa é irrelevante, no dizer de CARLI, que tal coincidência entre o interêsse individual e o da Nação não exista *de facto*, pela mesma razão por que, ao construir a teoria pura da ciência política, se prescinde da violação das leis pelos cidadãos na vida real.

O fundamento da política económica está precisamente na falta de coincidência real entre aquêles interêsses, devendo o Estado impôr ao indivíduo a conduta económica exigida pela necessária conformidade entre o interêsse privado e o interêsse social.

CARLI reconhece que o seu «homo corporativus» é mera abstracção como tôdas as entidades conceituais, mas afirma que tal abstracção não é o resultado dum raciocínio *a priori*, mas assenta sôbre uma realidade *in actu*, fundada na existência da organização corporativa (249).

«è l'individuo capace di fare il calcolo edonistico sinte-
«tico non solo rispetto alla zona del grupo industriale
«di cui fa parte, ma anche rispetto al sistema nazionale
«politico: vale a dire *l'individuo che, in ogni momento,*
«*compie atti economici in cui i fini individuali si identi-*
«*ficano coi fini della Nazione-Stato, attraverso i fini cor-*
«*porativi*» (*Teoria generale*, cit., p. 68-69).

(249) F. CARLI, *Teoria generale*, cit., p. 69-72.

É fácil descortinar o estreito parentesco entre a tese de CARLI e a de GINO ARIAS.

O *homem corporativo* é, no fim de contas, o indivíduo dotado de *consciência corporativa*, que o impele a actuar espontâneamente com os olhos fitos nos interêsses superiores do grupo e da Nação.

A crítica feita à fórmula de ARIAS é, dest'arte, integralmente aplicável à de FILIPPO CARLI.

Observa lùcidamente o PROF. C. E. FERRI que o «homo corporativus» é uma abstracção pseudo-científica, tão infecunda como o «homo oeconomicus» da ciência económica clássica (250).

Na base da verdadeira construção científica deve colocar-se, não um tipo humano ideal e utópico, mas sim, como já atrás sublinhámos, o homem real, com as suas exigências, os seus múltiplos impulsos, a sua natureza eminentemente complexa.

53. O problema das relações entre o interêsse privado e o interêsse nacional (cont.): C) A tese de Ugo Spirito. Crítica.

A tese que se propõe eliminar, em doutrina, os conflitos entre o interêsse particular e o interêsse

---

(250) C. E. FERRI, *L'ordinamento corporativo dal punto di vista economico*, cit., p. 144.

nacional é posta pelo PROF. UGO SPIRITO em termos diversos.

Essa eliminação de conflitos resulta, para SPIRITO, da própria *identificação entre indivíduo e Estado* no sistema corporativo.

O verdadeiro significado histórico do corporativismo — diz SPIRITO — está precisamente na tentativa de tornar cada vez mais concreta a organização estadual da Nação, de forma que o Estado seja cada vez mais imanente na vida do indivíduo.

Na corporação encontram-se, afinal, o indivíduo e o Estado. Êsse encontro exprime-se pela identificação progressiva do público e do privado. Custos, preços, salários, iniciativas, emprêsas, bancos, actividades comerciais, etc., — tudo está doravante subordinado a uma disciplina estadual.

No sistema corporativo, o indivíduo reconhece livremente no Estado o seu fim próprio e a sua razão de ser, e o Estado assume um valôr espiritual, enquanto vive na mente e na vontade dos cidadãos.

Essa harmonia de interêsses deve resultar, não duma imposição exterior do Estado, mas do próprio querer íntimo do indivíduo, cuja vida não tem significação fóra do Estado.

A possibilidade de antagonismos entre o interêsse privado e o interêsse geral não destroi,

segundo SPIRITO, o rigôr lógico da tese exposta.

Tais antagonismos representam apenas o lado patológico e negativo da realidade, o elemento desagregador e anti-social da vida da Nação.

De igual modo, a intervenção dos poderes públicos na actividade económica não vem ressuscitar o dualismo anárquico do Estado-indivíduo.

O Estado corporativo preside a todos os actos, disciplina tôdas as actividades, unificando-as no conseguimento dos fins nacionais.

A intervenção estadual só pode ser danosa quando o Estado renega a sua essência universalista, particularizando-se em determinados indivíduos ou numa determinada classe. Mas semelhante atitude não é possível no Estado corporativo, que personifica e realiza os interêsses supremos da Nação (251).

A arrojada concepção de UGO SPIRITO possue inegável valôr lógico e filosófico, mas não pode servir para edificar a teoria económica do corporativismo.

Além da sua manifesta irrealidade, semelhante

(251) UGO SPIRITO, *I fondamenti della economia corporativa*, cit., p. 32 e ss.; e *Il corporativismo come liberalismo assoluto e socialismo assoluto*, apud «Archivio di studi corporativi», vol. IV, 1933, p. 3 e ss.

tese está em oposição nítida com uma das bases doutrinais do corporativismo, que reconhece ao Estado *personalidade superior e diversa da dos indivíduos que o compõem.*

A verdadeira posição do indivíduo em relação ao Estado não é a de *identidade*, mas a de *hierarquia.*

Na hierarquia de posições, que corresponde à hierarquia dos fins, o indivíduo ocupa o posto inferior e a corporação o posto intermediário. No vértice da escala situa-se o Estado, que, como dissemos, personifica os fins superiores da Nação e é instrumento de realização dos fins transcendentes da pessoa humana.

Por isso entendemos, com MANOILESCO, que a tese da *identidade* é històricamente falsa e teòricamente infecunda (252).

54. O problema das relações entre o interêsse privado e o interêsse nacional (concl.): D) Solução adoptada.

Analisadas crìticamente as três concepções mais notáveis sôbre o problema das relações entre o interêsses particular e o interêsse nacional, importa nêste momento fixar algumas ideas sôbre o assunto, antes de dar por findo o seu estudo.

(252) M. MANOILESCO, *Le siècle du corporatisme*, cit., p. 78 79; Cf. ARIAS, *Corso di economia politica corporativa* cit., p. 40-41.

Na base da teoria económica do sistema corporativo entendemos dever colocar um dado da experiência: o *interêsse pessoal*, justamente reputado como o estímulo mais podereso da iniciativa privada e do progresso económico.

O interêsse particular não se confunde nem coincide com o interêsse do grupo ou com o da Nação. Mas está necessária e constantemente subordinado a um e a outro, como demonstrámos, cumprindo ao Estado, através dos organismos corporativos, tornar efectiva e sistemática essa subordinação.

O instrumento específico para realizar essa permanente integração do interêsse individual com o interêsse do grupo e de ambos com o interêsse nacional é o *ordenamento jurídico* (253).

(253) W. CEZARINI SFORZA e F. CARLI, *Principii economico-giuridici del corporativismo*, apud «Archivio di studi corporativi», vol. VIII, 1937, p. 309 e ss.; FILLIPOO CARLI, *Le basi storiche e dottrinali della economia corporativa*, cit., p. 143 e ss.; W. CEZARINI SFORZA, *Principi economico-giuridici del corporativismo*, in «Archivio di studi corporativi», vol. IX, 1938, p. 349 e ss.

O *Estado* entra, assim, através da organização jurídica, nas malhas da construção teórica, e a *política económica* adquire, por conseqüência, como já noutro lugar acentuámos, um fundamento verdadeiramente científico.

§ 3.º

O PRINCÍPIO DO EQUILÍBRIO DOS PODERES ECONÓMICOS

55. Poderes económicos da emprêsa. Respeito pela iniciativa privada.

Na base da teoria económica do corporativismo colocámos o elemento-motor do interêsse particular, disciplinado através da organização corporativa e integrado nos interêsses superiores dos grupos e da Nação.

Daí o lugar preponderante que, no sistema corporativo, se reconhece à *iniciativa privada*, movida pelo interêsse particular e apoiada no princípio da propriedade privada dos meios de produção.

O corporativismo vê na actividade particular

o mais fecundo e poderoso instrumento do progresso económico e social (254).

A actividade privada, diz bem o PROF. BROCARD, possue aptidão incomparável para satisfazer e até para despertar necessidades, cuja satisfação é ou pode ser lucrativa. A sua fecundidade, a sua flexibilidade e potência criadora são extraordinárias e nada até hoje se inventou que a pudesse substituir (255).

A exaltação da iniciativa privada é, para a doutrina corporativa, um corolário do respeito devido à personalidade humana.

A sociologia corporativa vê na *pessoa* algo mais do que o *indivíduo*. A pessoa humana tem fins próprios: é portadora de valores absolutos, cuja realização só é possível no meio social em

---

(254) No sistema corporativo português, o respeito pela iniciativa privada acha-se expressamente consagrado no art. 4.º do Estatuto do Trabalho Nacional, que reza assim: «O Estado reconhece na iniciativa privada o mais fecundo instrumento do progresso e da economia da Nação».

No sistema corporativo italiano, a Declaração VII da Carta del Lavoro contém fórmula análoga: «O Estado corporativo considera a iniciativa privada do domínio da produção, como o instrumento mais eficaz e mais útil dos interêsses da Nação».

(255) L. BROCARD, *Les conditions générales de l'activité economique*, cit., p., 203 e 206.

que vive e actua. A liberdade de iniciativa é, assim, condição necessária para o conseguimento dos fins humanos (256).

«A idea de que a pessoa humana é um mundo «no mundo, ou, como dizia o velho Adam Müller, «um «Estado no Estado», *status in statu*, a idea «da sua autonomia irredutível e da sua dignidade «inalienável é uma das conquistas da civilização «e da filosofia universais. Mais alto do que o «Estado, na ordem dos valores, está a pessoa «humana e os valores absolutos de que ela é o «único portador terrestre» — proclama eloqüentemente FRANÇOIS PERROUX (257).

Do respeito pela iniciativa privada decorre, no campo económico, o reconhecimento da *autonomia da emprêsa*.

A autonomia da emprêsa significa que, em princípio, são mantidos os poderes do respectivo chefe para fixar as dimensões da emprêsa, o processo técnico do fabrico, a qualidade e o volume da produção.

(256) Cf. J. LACROIX, *La personne humaine et le droit*, apud «Archives de philosophie du droit et de sociologie juridique», 1938, n.os 1-2, p. 193 e ss.

(257) F. PERROUX, *Capitalisme, et communauté de travail*, cit., p. 258.

Mas, no sistema corporativo, a emprêsa privada contribue para o desempenho duma *função social*, tem natureza institucional: a sua autonomia, por conseqüência, só pode legìtimamente efectivar-se dentro da órbita imposta pelas exigências da função em cujo exercício colabora (258).

O empresário passa a ser responsável pela orientação da produção perante o Estado.

A doutrina corporativa adopta, assim, uma concepção *social* da iniciativa privada, longe da concepção egoísta do individualismo liberal (259).

56. Poderes económicos da corporação.

Entre a emprêsa e o Estado vemos surgir, no sistema corporativo, como órgão intermediário, a *corporação*.

A corporação pode definir-se como «a orga«nização colectiva e pública composta pela tota«lidade das pessoas singulares e colectivas que «desempenham conjuntamente a mesma função «nacional, tendo por fim assegurar o exercício «desta no interêsse supremo da Nação, por meio

(258) C. ARENA, *La carta del lavoro*, cit., p. 212-213.

(259) Cf. RICCARDO BACHI, *Principii di scienza economica*, Torino, Einaudi, 1937, p. 382-385.

«de regras jurídicas obrigatórias pelo menos para «os seus membros» (260).

Os poderes *económicos* da corporação são susceptíveis de se agruparem em duas rúbricas:

1) — Regulamentação colectiva das relações económicas;
2) — Disciplina unitária da produção.

1) — A regulamentação colectiva das relações económicas é realizada através de *acôrdos inter-corporativos, contratos colectivos* e *contratos-tipos*, e tem por fim: *a*) — coordenar *actividades convergentes*, v. g. entre agricultores, industriais e comerciantes, que colaboram nas diversas fases de produção, laboração e venda dum mesmo produto; ou *b*) — conciliar *interêsses divergentes*, como aqueles que se manifestam no mercado do trabalho, entre patrões e salariados, na fixação do salário.

2) — A disciplina unitária da produção, apoiada na regulamentação colectiva das relações económicas, efectiva-se especialmente através das *normas económicas corporativas* (regulamentos, tarifas) sôbre contingentes de produção, sôbre qualidade dos produtos, sôbre prêços, etc. (261).

(260) M. Manoilesco, *Le siècle du corporatisme*, cit., p. 176; Prof. Marcello Caetano, *Lições de direito corporativo*, cit., p. 95; e *O sistema corporativo*, p. 94.

Além das funções pròpriamente económicas, podem ser conferidas à corporação funções de natureza *política* e *social*, que não interessam directamente ao nosso tema (262).

57. Poderes económicos do Estado.

Acima da emprêsa e da corporação, temos o *Estado*.

Os poderes *económicos* do Estado corporativo são essencialmente de três espécies:

(261) C. Arena, *La carta del lavoro*, cit., p. 365 e ss.; Pietro Gasparri, *Le norme corporative economiche*, Padova, Cedam, 1937, p. 51 e ss., e 79 e ss.; Prof. Marcello Caetano, *O sistema corporativo*, p. 60 e ss.

(262) Sôbre as múltiplas funções que a corporação pode desempenhar, e sôbre o problema da sua organização, vejam-se, entre outros: J. B. de la Gressaye, *La corporation et l'État*, apud «Archives de philosophie du droit et de sociologie juridique», 1938, n.os 1-2, p. 83 e ss.; J. Azpiazu, *El Estado corporativo*, cit., p. 301 e ss.; F. Bacconnier, *Le salut par la corporation*, cit., p. 155-240; E. Duthoit, *Par une autorité corporative*, in «Semaines Sociales de France», Angers, 1935, cit., p. 44 e ss. e 83 e ss.; M. Manoilesco, *Le siècle du corporatisme*, cit., p. 250 e ss.

a) — Poderes de *coordenação* e de *unificação;*
b) — Poderes de *fiscalização;*
c) — Poderes de *suprimento.*

a) — O Estado propõ-se *coordenar* e *unificar* superiormente as actividades e interêsses particulares e os interêsses dos grupos, no conseguimento da unidade económica nacional e em obediência ao princípio supremo do Bem Comum;

b) — O Estado, além disso, *fiscaliza* a actividade das emprêsas e dos órgãos corporativos, com o fim de reprimir os abusos da iniciativa privada e do poder corporativo;

c) — Por último, o Estado exerce funções de *suprimento,* na hipótese de insuficiência ou falta da iniciativa privada, ou no caso de se mostrar deficiente a actividade dos organismos corporativos (263).

O Estado assume, dest'arte, a dignidade de *supercorporação,* isto é, de chefe supremo da grande emprêsa que é a economia nacional no seu todo.

---

(263) Cf. GEORGES RENARD, *L'intervention de l'État dans les affaires*, no volume colectivo «Anticipations corporatives», cit., p. 64 e ss.; LOUIS BOUCRAUT, *État, corporation et entrepise*, Paris, Librairie sociale et économique, 1939, p. 159 e ss.

O Estado corporativo reduz assim ao mínimo as funções económicas *directas,* ao mesmo tempo que estende ao máximo a sua acção *indirecta* na coordenação e direcção superior de tôda a vida económica nacional (264).

No sistema corporativo, o Estado realiza aquilo que FRANÇOIS PERROUX sugestivamente denomina «ordem das autonomias», — autonomias das pessoas e autonomia dos grupos — objetivando através do ordenamento jurídico um mínimo ético e neutralizando os interêsses particulares e os seus abusos, inconciliáveis com a autonomia das pessoas humanas que formam o agrupamento nacional (265).

---

(264) MANOILESCO, *Le siècle du corporatisme*, p. 100-101 e 113 e ss. No mesmo terreno: A. CRETINON, *Évolution du rôle économique de l'État*, apud «Semaines Sociales de France», Strasbourg, 1922, p. 77 e ss.

(265) F. PERROUX, *Capitalisme et communauté de travail*, cit., p. 260-266. «L'État est plus qu'un personnel «de gouvernants ou un appareil de contraintes. Il est «même plus qu'une nécessité immanente de l'organisa-«tion des sociétés humaines. Il est tout cela, mais «avec un surcroît de retentissement humain dont ces «termes ne donnent qu'un faible sentiment, et que l'on «peut essayer de rendre plus évident et plus sensible «par un langage approprié. *L'État est une forme de no-«tre destinée de personnes. L'État est une contrainte au «service d'une communion» (ob. cit.*, p. 263).

58. O equilíbrio dos poderes económicos. A auto-direcção da economia.

Descriminados, de modo esquemático, os poderes económicos da emprêsa, da corporação e do Estado, no sistema corporativo, compreende-se imediatamente como êste sistema realiza o *equilíbrio* óptimo dos três poderes económicos.

Parafraseando uma expressiva imagem de GEORGES RENARD, diremos que o sistema corporativo se assemelha a uma «maquette» de três andares sòlidamente construídos—emprêsa, corporação, Estado—formando no seu conjunto um monumento único — a economia nacional corporativa (266).

A história económica ensina-nos, como observa BOUCRAUT (267), que a coexistência dos vários poderes económicos se tem manifestado ora em detrimento de um, ora de outro dêsses poderes.

Assim, em grande parte da *Idade Média*, a

(266) G. RENARD, *Exposé d'un ensemble de conclusions de l'École Normale Sociale Maritime sur la réforme structurelle de la société contemporaine aux plains de l'entreprise, de la profession et de l'État, selon la théorie institutionelle*, apud «Anticipations corporatives», vol. colectivo, cit., p. 245.

(267) L. BOUCRAUT, *État, corporation et entreprise*, cit., p. 4 e ss.

organização económica acusa o predomínio do poder corporativo sôbre a emprêsa privada e sôbre o Estado. Nota-se um desiquilíbrio em benefício da corporação.

Na *época mercantilista* é o poder do Estado que se afirma preponderante, cerceando profundamente a autonomia das emprêsas e provocando o declínio das corporações.

Com o *liberalismo individualista*, o poder corporativo sofre aniquilamento quási total e o poder económico do Estado é reduzido ao mínimo. O desiquilíbrio manifesta-se em benefício da autonomia da emprêsa privada.

Por último, nos sistemas económicos *estatistas* e *colectivistas*, é o Estado que detem novamente a hegemonia económica, ilaqueando a actividade natural das emprêsas e dos grupos corporativos, com prejuízo do equilíbrio racional dos poderes económicos.

O *sistema corporativo moderno* supera, efectivamente, tôda esta sucessão histórica de desiquilíbrios, distribuindo e coordenando harmònicamente as funções da emprêsa, da corporação e do Estado.

Mas o *equilíbrio* dos poderes económicos não significa, como é óbvio, *igualdade* entre êsses poderes.

«L'égalité — ensina GEORGES RENARD — est «irréalisable entre les pouvoirs, quels qu'ils «soient... Il n'y a d'organisation que par la diffé-«renciation; et différencier les pouvoirs, ce n'est «pas tant faire entre eux une certaine repartition «de compétences, que les classer par ordre de «puissance» (268).

Ora, classificar os poderes económicos por ordem de potência resume-se, evidentemente, em colocar êsses poderes numa *escala hierárquica*, correspondente à *hierarquia dos interêsses*, que noutro lugar analisámos.

A hierarquia corporativa natural não pode ser outra senão a seguinte: Estado — corporação — indivíduo. O Estado ocupa o vértice da escala e o indivíduo a base.

Realizando o equilíbrio dos poderes económicos, o sistema corporativo constitue o tipo por excelência da *economia auto-dirigida*.

A auto-direcção da economia é obtida através da disciplina efectuada pelos órgãos corporativos, cuja autonomia é reconhecida e controlada superiormente pelo Estado.

(268) G. RENARD, *La théorie de l'institution*, Paris, Sirey, 1930, p. 562.

59. O sistema corporativo como «terceira solução» entre o liberalismo individualista e o colectivismo.

O princípio do equilíbrio dos poderes económicos mostra-nos que o sistema corporativo se pde considerar como a «terceira solução» entre o sistema individualista liberal — que tende a eliminar o Estado — e a organização socialista — que tende a eliminar o indivíduo.

Entretanto, alguns economistas de nomeada, entre os quais o PROF. T. E. GREGORY, pretenderam recentemente demonstrar que, *em doutrina*, não é possível um sistema intermediário entre o individualismo e a planificação colectivista.

Eis as palavras daquêle economista: «Ou «existe liberdade de escolha ou arregimentação «do consumidor: ou há liberdade de empregar «o método que se julga mais económico, sob o «ponto de vista dos lucros e perdas, ou há regu-«lamentação autoritária dos métodos de produ-«ção. Cada uma destas alternativas exclue a «outra. Conciliar no mesmo sistema planificação «e liberdade, regulamentação e perfeita elastici-«dade de organização e de técnica, — é impos-«sível» (269).

(269) PROF. T. E. GREGORY, *Gold, unemployment and capitalism*, London, 1933, p. 282, referido por CARLI, *Le basi storiche e dottrinali della economia corporativa*,

Ora, uma vez demonstrada pela teoria económica a impraticabilidade do colectivismo, em virtude da *impossibilidade do cálculo económico* (270) e da *dificuldade de compensação e de eliminação dos êrros económicos* (271), demonstrada fica, implicitamente, para aqueles autores, a necessidade dum sistema económico de fundamento individualista.

Tal demonstração é, porém, imediatamente restringida no seu alcance pelos próprios economistas que a defendem, por isso que se vêm obrigados a admitir a intervenção sistemática do Estado, não apenas para garantir a adaptação racional dos *meios* aos *fins* por parte da emprêsa privada, mas sôbretudo para fixar autoritàriamente os próprios *fins* da actividade económica (272).

Ora a possibilidade dum terceiro sistema, que

---

cit., p. 167. No mesmo sentido: A. PIGOU, *Economics in practice*, London, 1935, p. 112, tambem referido por CARLI, *log. cit.*

(270) A êste respeito, veja-se especialmente LUDWIG VON MISES, *Le calcul économique en régime collectiviste*, apud «L'économie dirigée en régime collectiviste», vol. colect. cit., p. 107 e ss.; e *Le socialisme*, cit., p. 135 e ss.

(271) Cf. F. PERROUX, *Capitalisme et communauté de travail*, cit., p. 188-189.

(272) GREGORY, *ob. cit.*, p. 301 e ss., in CARLI, *log. cit.*

evite, a um tempo, a desordem individualista e a sujeição colectivista, ou, por outras palavras, a possibilidade dum sistema, em que coexistam o mercado com uma organização produtiva apta a evitar os êrros da actividade incontrolada do empresário, fôra já admitida, *em teoria*, por outros economistas insignes, como J. M. KEYNES (273), J. MAURICE CLARK (274) e recentemente FRANÇOIS PERROUX (275).

Êsse sistema não pode ser outro senão o *sistema corporativo*, tal como o vimos estudando, através das suas múltiplas realizações e da sua pujante elaboração doutrinal.

Nêste sistema o equilíbrio entre a autonomia da emprêsa privada e a direcção estadual, ou, por outra, entre o indivíduo e o Estado, realiza-se, como vimos, graças a certos órgãos de mediação (corporações), que reünem no seu âmbito representantes das emprêsas e representantes do Estado.

O sistema corporativo coloca-se assim, como

---

(273) J. M. KEYNES, *La fine del lasciar fare*, in «Nuova Collana di Economist», vol. III, cit., p. 318.

(274) J. M. CLARK, *Preface to social economics*, New York, 1936, p. 231 e ss., citado por CARLI, *Le basi storiche*, p. 168.

(275) F. PERROUX, *Capitalisme et communauté de travail*, cit., p. 289 e ss.

diz o PROF. CARLI, no ponto de fractura histórica entre o individualismo e o sistema capitalista, ultimada após a crise de nossos dias.

De resto, a posição de GREGORY e de PIGOU é insustentável, não apenas porque esbarra com o flagrante desmentido da experiência, mas ainda porque despreza o ensinamento da história económica, que de todos os tempos nos mostra o corporativismo como forma imanente da solução do problema das relações entre indivíduo e Estado.

Como nota CARLI, «o período mais longo da «história social não-corporativa é o que vai desde «a Revolução francesa até à Guerra mundial; «mas é um período de decénios dentro duma his- «tória de milénios — desde a China ao Egito «faraónico, desde Roma serviana até à Europa «medieval — que é a história do corporati- «vismo» (276).

O corporativismo moderno aparece, pois, quando falece a experiência dum sistema económico fundado sôbre o dogma individualista e liberal.

A sua construção teórica não é impraticável, como pretende GREGORY. Pelo contrário, a multiplicidade de realizações corporativas e a exuberante projecção doutrinal da idea corporativa oferecem à edificação da teoria um riquíssimo manancial da *dados*, que a esta cumpre seleccionar, procurando extroverter as leis do funcionamento teórico de tal sistema.

(276) F. CARLI, *Le basi storiche e dottrinali*, cit., p. 195.

No capítulo seguinte tentaremos dar o nosso modesto contributo para a elaboração da teoria económica do sistema corporativo, expondo as ideas gerais que informam essa teoria.

CAPÍTULO 5

A TEORIA

(GENERALIDADES)

§ 1.º

PRELIMINARES

60. Observações prévias. O conteúdo fundamental da teoria económica do sistema corporativo.

Nos capítulos anteriores reünimos os materiais para a construção da teoria económica do sistema corporativo: — novas premissas de facto, novos pressupostos sociológicos e de doutrina económica.

No limiar da edificação teórica convém recordar o conteúdo fundamental da ciência económica, atrás fixado: — adaptação racional dos *meios* económicos, por sua natureza *escassos* e

de *aplicação alternativa*, aos *fins* ético-político-sociais da colectividade.

Perante as novas premissas fornecidas pela realidade económica e social, a atitude fundamental do economista cifra-se em procurar adaptar objectivamente os meios económicos (277) aos fins do sistema corporativo (278).

Como atrás vimos, os *fins* são *dados* de natureza extra-económica que ao economista cumpre acolher, mas não discutir (279).

Quere dizer: a teoria económica propõe-se, como objectivo primacial, extroverter as leis ou uniformidades que no sistema corporativo presidem à produção, circulação, repartição e consumo dos bens, à formação dos prêços, e, duma maneira geral, à realização do equilíbrio económico, sob a acção das fôrças reguladoras e directivas que operam naquêle sistema (280).

E essas leis, como igualmente atrás frisámos, não são tôdas da mesma natureza: umas têm

(277) Sôbre a noção complexa de «meios económicos», veja-se *supra*, p. 64-65.

(278) Cf Ugo Papi, *Lezioni di economia politica corporativa*, cit., vol. 3.°, p. 137-143.

(279) V. *supra*, p. 63.

(280) M. Fanno, *Introduzione allo studio della teoria economica*, cit., p. 1; Signorelli, *Tendenze rinovatrici della scienza economica*, cit., p. 101 e 120.

carácter *descritivo* ou *enunciativo* e outras carácter *normativo* ou *valorativo*. Estas últimas indicam como *deve* fazer-se a racional utilização dos meios económicos para alcançar os fins extra-económicos da sociedade corporativa (281).

61. Duplo objectivo do economista ao construir a teoria económica do sistema corporativo.

Assim, pois, ao procurar explicar, em séde científica, o funcionamento do sistema económico corporativo, o economista pode, no dizer do Prof. Marco Fanno, propôr-se dois objectivos diferentes: 1.° o de determinar as leis do funcionamento *teórico* (normativo) daquêle sistema, partindo da hipótese que se verificam tôdas as condições necessárias ao seu perfeito funcionamento; 2.° o de descrever o seu funcionamento *efectivo*, necessàriamente diverso em certo grau do funcionamento teórico, por virtude de inevitáveis perturbações exteriores.

Ora, a análise do funcionamento *efectivo* do novo sistema económico só é possível tomando por base amplas e completas investigações estatísticas, realizadas durante um período relativamente longo. Mas essas investigações ainda es-

(281) Cf. *supra*, p. 94-95.

tão por fazer, e nem as circunstâncias actuais são de molde a permiti-las tão cêdo.

É por isso que, conclue FANNO, por enquanto o economista deve contentar-se com o primeiro daqueles objectivos, porque «os tempos não são ainda propícios ao estudo completo da economia corporativa».

Para determinar as leis normativas do funcionamento *teórico* da economia corporativa deve o economista, em princípio, desprender-se da referência exclusiva a um sistema corporativo concreto, como o italiano ou o português.

Cumpre-lhe reportar-se ao *tipo abstrato* de sistema corporativo, cujas características gerais deixámos expostas na devida altura, — certo de que a abstracção é procedimento lógico indispensável à construção científica (282).

62. Premissas teóricas fundamentais da economia corporativa: a pluralidade de sujeitos económicos e o «interêsse pessoal».

A vitalidade da ciência reside na sua aproximação tanto quanto possível estreita das condições do sistema concreto.

Mas, se a actividade do economista se reduzisse à observação pura e simples da realidade, viria a caír, como diz PAPI, na *casuística* e no *empirismo* estéreis (283).

Escreveu HENRI POINCARÉ: «A ciência é construída de factos, como uma casa é construída de pedras: mas um amontoado de factos não constitue uma ciência, do mesmo modo que um monte de pedras não constitue uma casa» (284).

É por isso que se torna evidente a necessidade de «isolar» determinados aspectos da realidade, por meio da abstracção científica, de modo a criar um *modêlo simplificado* do sistema económico, no qual se acolham as várias hipóteses possíveis.

Mas a exigência do processo de abstracção científica não implica a necessidade de colocar, entre as premissas teóricas, a de um tipo humano ideal — o «homo oeconomicus» dos clássicos, ou o «homo corporativus» de alguns economistas modernos (285).

---

(282) M. FANNO, *Introduzione*, cit., p. 189-190.

(283) U. PAPI, *Lezioni*, cit., vol. 1.º, p. 15.

(284) H. POINCARÉ, *La science et l'hypothèse*, Paris, Flammarion, 1902, p. 141.

(285) A concepção do «homo corporativus», defendida primeiramente por FILIPPO CARLI (v. *supra*, p. 195 e ss.), foi por êste autor posteriormente abandonada (cf. *Le basi storiche e dottrinali*, cit., p. 133). Entretanto alguns economistas italianos mantiveram-se fieis a essa concepção, como pode ver-se em E. FOSSATI, *Premesse per*

A êste respeito nunca é ocioso repetir as luminosas palavras de MARSHALL: «Aos economistas cumpre encarar o homem tal como êle é: não um homem abstrato ou «económico», mas um homem de carne e sangue, fortemente influenciado por móbeis egoístas na sua vida profissional, embora não imune de vaidade e de negligência, nem insensível ao prazer de cumprir com devoção a sua tarefa ou de se sacrificar pelo bem estar da família, dos companheiros ou da pátria, nem incapaz de procurar viver uma vida virtuosa» (286).

De resto, na teoria económica do corporativismo é mister colocar, ao lado do sujeito económico «*indivíduo*», o sujeito económico «*grupo*» e o sujeito económico «*Estado*», sendo certo que cada um é portador dum tipo próprio de «interêsse» ou «utilidade», hierarquicamente disposto no conjunto do sistema económico (287).

A *pluralidade de sujeitos económicos*, correspondente à pluralidade de tipos de «utilidade»

---

lo studio di una economia e di una politica economica corporativa, apud «Rivista di politica economica», 1933, p. 965; e EUGENIO CACACE, *Contributo ad una teoria dell'economia pura del sistema corporativo*, apud «Rivista di politica economica», 1933, p. 1168.

(286) A. MARSHALL, *Principes d'économie politique*, cit., tomo I, p. 117.

(287) V. *supra*, p. 190.

ou «interêsse», é pressuposto essencial da economia corporativa.

Rejeitando, embora, as hipóteses infecundas do «homo oeconomicus» e do «homo corporativus» não deixamos, por êsse facto, de pôr na base da ciência económica uma premissa teórica fundamental: a premissa do *interêsse pessoal*, motor por excelência da *iniciativa privada* e condição «sine qua non» do progresso económico.

Mas, como noutro lugar já ponderámos, o *interêsse pessoal* não é concebido como determinado exclusivamente por móbeis egoístas ou hedonistas. Êsse foi o êrro da economia clássica, que a nova escola austríaca procurou acertadamente superar (288).

O fundamento psicológico do interêsse privado não interessa directamente ao economista. Êsse estudo compete aos psicólogos e aos fisiologistas.

À ciência económica cumpre analisar a actividade do indivíduo sob o aspecto da adaptação racional dos meios limitados de que aquêle dispõe para alcançar fins múltiplos de importância diversa.

---

(288) Cf. *supra*, p. 40-41.

63. A determinação do conteúdo económico do «interêsse nacional». Posição do problema.

No sistema corporativo, a premissa teórica do «interêsse pessoal» deve conciliar-se com a premissa correspondente do «interêsse geral», representado pelo Estado.

Como acima dissémos, naquêle sistema é pressuposto essencial a «pluralidade de sujeitos económicos» — indivíduo, grupo, Estado: — a cada um corresponde seu tipo de interêsse ou de utilidade.

Vimos, além disso, como o interêsse ou utilidade do indivíduo e do grupo se subordinam necessàriamente ao interêsse ou utilidade do Estado.

A inserção do Estado entre as premissas teóricas é, dest'arte, como por várias vezes já acentuámos, um postulado essencial da ciência económica moderna.

É assim que, ao analisar as leis de funcionamento teórico do sistema corporativo, cumpre ao economista determinar as condições de realização do «óptimo económico nacional» ou, por outras palavras, definir o *conteúdo económico do interêsse nacional.*

Considerada, na doutrina corporativa, a Nação como um *todo,* isto é, como uma entidade

substancialmente diversa da soma dos indivíduos que a compõem, lógico é que a categoria económica do interêsse nacional tenha natureza essencialmente diferente de um pretenso interêsse «colectivo», ou «óptimo económico colectivo», considerado como o conjunto heterogéneo de todos ou do «maior número» dos óptimos económicos individuais.

A concepção corporativa do «interêsse nacional» revela-se assim em nítido contraste com a concepção clássica. PARETO, por exemplo, estudou o problema do máximo de utilidade da colectividade tendo em vista uma sociedade abstrata, considerada como um vasto agregado de moléculas, que o mesmo é dizer como uma soma aritmética de indivíduos.

Segundo PARETO, não existia um *máximo de utilidade* (ofelimidade) *da colectividade* sob o ponto de vista económico, mas tão sòmente um *máximo de utilidade para a colectividade,* uma vez que na economia matemática esta colectividade não era considerada como uma unidade distinta do conjunto amorfo de indivíduos que a compunham (289).

(289) Cf. PARETO, *Trattato di sociologia generale,* Firenze, 1916, vol. II, p. 514 citado por. E. CACACE, *Contributo ad una teoria dell'economia pura del sistema corporativo,* cit., p. 1170.

Mas na teoria económica do sistema corporativo admite-se a existência dum óptimo económico próprio *da colectividade*, considerada esta como unidade nacional *a se*, substancialmente diversa do agregado molecular de indivíduos que a constituem.

64. Conseqüências da inserção do Estado entre as premissas da construção teórica.

A inserção do Estado, considerado como ordenamento jurídico, entre as premissas da construção teórica tem, como já vimos, uma dupla conseqüência: *a*) — o de fornecer à política económica um fundamento científico, e, ao mesmo tempo, *b*) — o de dar à teoria económica um alcance prático e deontológico, realizando a coordenação racional da *economia* com a *política*, a *ética* e o *direito* (290).

A oposição entre ciência e política económicas, e entre ciência pura e ciência aplicada é, conseguintemente, eliminada, de forma a realizar-se a indispensável unidade da ciência.

A êste respeito convém recordar o ensinamento de um grande pensador italiano: «Fala-se «por vezes de ciências puras e de ciências apli- «cadas, como se fôssem duas ordens de disci- «plinas diferentes e se pudessem conservar sepa- «radas entre si; e repete-se, a êste propósito, com «argumentos fúteis, a antítese vã entre teoria e «prática. Pura ilusão. Ciência verdadeira e efi- «ciente na prática só existe uma: e essa é pura «ou aplicada consoante o momento em que se «considera; erram, pois, os que cindirem a sua «integridade» (291).

(290) Carli, *Éthique, économie pure, et économie nationale corporative*, apud «Révue d'économie politique», 1937, p. 1556; V. *supra*, p. 87-89.

65. Plano de estudo dos princípios gerais da teoria económica do sistema corporativo.

Feitas estas considerações preliminares, resta expôr sucintamente o plano de estudo dos princípios gerais da teoria económica do sistema corporativo.

Fixado à teoria económica o objectivo fundamental de realizar a adaptação racional dos meios aos fins do sistema corporativo, cumpre analisar, antes de mais nada, o conteúdo dêsses fins, que

(291) A. Messedaglia, *Delle scienze dell'età nostra*, in «Opere scelte di economia ed altri scritti», Verona, 1920, vol. I, p. 21, referido por G. Bruguier Pacini, *Problemi metodologici nell'economia politica corporativa*, apud «Archivio di studi corporativi», ano XI, 1940, p. 229.

a economia acolhe como «dados» para a «construção» científica.

Em seguida cumpre abordar o estudo dos *meios económicos*, que se destinam à realização daqueles fins.

Eis do que se falará nos parágrafos seguintes.

§ 2.º

OS FINS DO SISTEMA CORPORATIVO

66. Recapitulação: Hierarquia dos fins e sua diversa natureza.

Recapitulando ideas já atrás expostas, diremos que, sob o ponto de vista *morfológico*, a economia nos surge como um sistema orgânico e hierárquico de *meios* destinados a realizar certos *fins* extra-económicos.

Sob o ponto de vista *funcional*, a economia traduz-se na *escolha racional* daqueles meios em vista da consecução dos mesmos fins (292).

Os fins sociais estão, como também já assinalámos, em escala hierárquica, consoante a relativa importância de cada um.

---

(292) H. G. WAGNER, *Essai sur l'universalisme économique*, cit., p. 58.

No vértice da hierarquia situam-se os *fins supremos*, relativamente aos quais os *fins intermédios* ou *de ordem superior* e os *fins inferiores* ou *elementares* tomam a natureza de meios (293).

Os fins sociais *supremos* têm evidente natureza *extra-económica:* natureza ética e política. Já noutro lugar verificámos a inadmissibilidade das tentativas feitas por alguns economistas para reduzirem a termos económicos os fins da colectividade (PIGOU, PANTALEONI) (294).

Os fins *intermédios* ou *de ordem superior* e os fins *inferiores* ou *elementares* é que assumem natureza essencialmente *económica* (295).

De cada uma destas três categorias de fins se dirá o essencial.

67. Fins supremos (ético-políticos) do sistema corporativo.

Os fins supremos — ético-políticos — do sistema corporativo resumem-se, de harmonia com as conclusões da doutrina e da sociologia corporativas, na realização do *interêsse nacional* e da *justiça social*.

---

(293) O. SPANN, *Fundament der Volkswirtschaftslehre*, cit., p. 23.

(294) V. *supra*, p. 66-68.

(295) V. *supra*, p. 65.

As noções de interêsse nacional e de justiça social assumem, porém, carácter essencialmente filosófico e sociológico, e, como nota VITO, a-pesar dos esforços dos mais insignes cultores das ciências sociais, não obtiveram ainda formulação e elaboração definitivas.

O interêsse nacional e a justiça social fundem-se ìntimamente: tudo o que é conforme ao interêsse nacional é justo; tudo o que é contrário a êsse interêsse é injusto. A supremacia reconhecida ao interêsse nacional em relação aos interêsses particulares e aos interêsses dos grupos é, dest'arte, a expressão mais exacta da justiça social (296).

A idea universalista da «justiça social» substitui a concepção individualista da «igualdade».

«A vida social — escreve o PROF. TEIXEIRA RIBEIRO (297) — é feita de relações, e as relações entre os homens devem ser ordenadas ao bem comum, que marca os lugares, e portanto, define os direitos e deveres dos indivíduos. Ora a justiça correspondente precisamente a essa ordem.

«Primeiro, os homens são iguais por natureza:

(296) M. MANOILESCO, *Le siècle du corporatisme*, cit., p. 110: «La justice sera pour chacun le droit de travailler, d'être utile et de remplir sa fonction sociale».

(297) Prof. TEIXEIRA RIBEIRO, *Princípio e fins*, cit., p. 73-75.

nenhum deles pode servir de meio ao fim dos outros, pois o fim de qualquer dos outros vale tanto como o seu próprio: Daí o respeito mútuo nas relações de indivíduo para indivíduo, daí a equivalência de prestações nas trocas: é a *justiça comutativa*.

«Mas os homens são socialmente desiguais: há diferença na competência que revelam, ou nos serviços que prestam, ou nas necessidades que precisam de satisfazer. Daí que cada indivíduo tenha o direito a exigir da sociedade uma recompensa de acôrdo com o valôr dos seus serviços, ou um lugar conforme as suas aptidões: é a *justiça distributiva*.

«Por último, os homens servem o bem comum: e o bem comum supõe a paz, assegurada pela igualdade da justiça comutativa e pela escala da justiça distributiva; mas quere ainda que os indivíduos se devotem à obra da perfeição universal, contribuindo todos para o progresso do género humano. Daí que se criem desigualdades sociais e se atribuam privilégios, nem sempre de harmonia com a competência dos particulares ou com os serviços por êle prestados, e sim de acôrdo com o interêsse comum: é a *justiça geral*.

«E aqui temos as três espécies de justiça: primeiro, nas relações de indivíduo para indivíduo, vale a justiça comutativa; depois os deveres da

sociedade para com o indivíduo são ditados pela justiça distributiva; por último, os deveres do indivíduo para com a sociedade caem sob a alçada da justiça geral.»

É principalmente sôbre a base de considerações históricas que deve buscar-se o conteúdo dos fins ético-políticos da colectividade (298).

Citam-se a êste propósito as palavras de MARSHALL: «O problema dos fins sociais assume formas diversas de época para época, mas no fundo de tôdas está o princípio basilar de que o progresso depende acima de tudo do grau em que venham a ser utilizadas as fôrças mais poderosas e elevadas da natureza humana para o acréscimo do bem social. Algumas dúvidas podem surgir sôbre o que na realidade seja êsse bem social, mas não são de molde a enfraquecer as bases dêste fundamental princípio. Houve sempre, de resto, um substracto de acôrdo, no sentido de que o bem social consiste sôbretudo naquêle são exercício e desenvolvimento de aptidões que permite uma felicidade duradoura, porque alimenta a dignidade e é alimentado pela esperança» (299).

(298) F. VITO, *L'essenza dell'economia corporativa*, cit., p. 77-78.

(299) A. MARSHALL, *Industria e commercio*, apud «Nuova Collana di Economisti», vol. VII, p. 579; F. VITO, *L'essenza dell'economia corporativa*, cit., p. 78.

Renunciamos a mais detalhadas considerações de ordem filosófica e sociológica sôbre o conteúdo dos fins ético-políticos do sistema corporativo. Propomo-nos transferir o problema para o terreno da economia, estudando o conteúdo do interêsse nacional sob o ponto de vista *económico* e o da justiça nas *relações económicas*.

68. Fins económicos de ordem superior. Seu conteúdo.

O interêsse económico (óptimo económico) nacional e a justiça nas relações económicas constituem aquilo a que, na terminologia adoptada, se designa por «fins económicos de ordem superior», ou seja, *meios* para a realização dos fins ético-políticos supremos.

Vejamos separadamente o conteúdo de cada um dêstes fins.

I) — O *óptimo económico nacional* é essencialmente um composto de dois elementos:

A) — O óptimo nacional da *produção;*
B) — O óptimo da *distribuïção* do rendimento nacional.

A — O óptimo nacional da *produção* é, no dizer de CARLI, o que assegura:

a) — O grau de desenvolvimento óptimo do processo produtivo, numa percentagem proporcional ao crescimento da população e à elevação do nível de vida, evitando o assincronismo nas variações de dimensão das emprêsas;

b) — o equilíbrio entre oferta e procura de trabalho, pela absorção de tôda a mão de obra disponível;

c) — o equilíbrio entre oferta e procura de capital, isto é, entre investimento e poupança (300).

B — O óptimo da *distribuïção* do rendimento nacional resolve-se num problema de justiça distributiva e cifra-se em garantir:

a) — o acréscimo óptimo dos rendimentos das classes trabalhadoras;

b) — a remuneração correspondente ao valôr das prestações realizadas por cada sujeito económico no conseguimento dos fins sociais (301).

II) — A *justiça nas relações económicas*, a que nos referimos, é a justiça comutativa nas relações

(300) F. CARLI, *Le basi storiche e dottrinali*, cit., p. 182.

(301) G. SIGNORELLI, *Tendenze rinovatrice della scienza economica*, cit., p. 116-119; F. VITO, *Economia politica corporativa*, Parte generale, cit., p. 146-148; R. BACHI, *Principii di scienza economica*, cit., p. 369-370.

de indivíduo para indivíduo ou de grupo para grupo.

A justiça comutativa postula, como vimos, a *equivalência* das prestações.

Na realização do *justo prêço* se resume, afinal, todo o problema da justiça nas relações económicas.

O chamado *prêço corporativo* não é, como adiante veremos, mais do que o justo prêço, que assegura a equivalência de prestações entre os permutantes.

Abrange-se nessa designação os problemas do justo *salário*, da justa *renda* e do justo *juro*, uma vez que estas categorias económicas cabem sob a denominação geral de *prêço*, em sentido técnico.

69. Fins económicos inferiores ou elementares. Classificação.

Aos fins económicos inferiores ou elementares de harmonia com a terminologia adoptada (SPANN) dá-se a designação própria de *necessidades económicas* (302).

(302) F. VITO, *Prime linee della teoria corporativa dei bisogni e beni*, apud «Archivio di studi corporativi», vol. IX, 1938, p. 335: *Economia politica corporativa*, Parte generale, cit., p. 236.

A análise das necessidades económicas constitue, como ensina PAPI, o ponto de partida da investigação economista.

A escola clássica (SMITH, RICARDO, STUART MILL), identificando as necessidades do sujeito económico com a realização da máxima riqueza material, não elaborou a teoria das necessidades e excluiu perentòriamente da análise teórica a actividade dos consumidores.

A escola austríaca (GOSSEN, MENGER, JEVONS), identificando as necessidades do indivíduo com o conseguimento do máximo hedonístico, excluia da análise económica a actividade de toda uma categoria de sujeitos económicos — os produtores —, além de postular uma concepção materialista da vida económica, repelida pelos fins do sistema corporativo (303).

Podemos definir *necessidade económica* todo o «desejo de dispôr dum meio considerado apto ao conseguimento dum determinado fim» (VITO).

Deduzem-se desta definição três elementos: 1.° — existência dum fim a alcançar; 2.° — existência dum meio idóneo para conseguir êsse fim; 3.° — possibilidade de dispôr dêsse meio, renunciando ao seu emprêgo para alcançar outros fins *(emprêgo alternativo)* (304).

(303) F. VITO, *Prime linee*, cit., p. 336.

É evidente que as necessidades económicas variam de intensidade, quer consideradas em si próprias, quer consideradas em relação aos sujeitos económicos.

E igualmente é claro que a intensidade duma necessidade diminue à medida que aumenta a disponibilidade de bens aptos a satisfazê-la.

Daí os conceitos de *intensidade inicial*, referida ao momento em que se inicia a satisfação da necessidade, e de *intensidade final*, relativa ao momento em que termina o processo de satisfação. A intensidade inicial é máxima e nula a intensidade final. A chamada *lei da intensidade decrescente* (GOSSEN) reüne em si todos êstes conceitos (305).

VITO classifica as necessidades em:

a) *Primárias* e *secundárias*, consoante se referem a exigências essenciais da existência ou a exigências menos imperiosas;

b) *Presentes* e *futuras*, conforme se referem a um momento dado ou a momentos sucessivos;

c) *Ocasionais* e *regulares*, conforme se apre-

(304) F. VITO, *Prime linee*, cit., *ibidem*.

(305) F. VITO, *art. cit.*, p. 337; F. PERROUX, *Cours d'économie politique*, cit., vol. I, p. 226-229.

sentam sem regularidade alguma ou com continuïdade periódica;

d) *Individuais* e *colectivas*, consoante resultam da própria natureza física e psíquica do homem, ou são sentidas por êste enquanto membro da colectividade (306).

§ 3.º

OS MEIOS ECONÓMICOS (BENS) NO SISTEMA CORPORATIVO. GENERALIDADES.

70. Razão de ordem. Os meios económicos de ordem superior e os meios económicos elementares (bens).

Aos fins económicos de ordem superior, que — como vimos — se resumem na realização do *óptimo económico nacional* e da *justiça nas relações económicas*, correspondem *meios* económicos de ordem superior, destinados a alcançar êsses fins.

(306) F. Vito, *art. cit.*, p. 338-339; Ugo Papi, *Lezioni di economia politica corporativa*, cit., vol. 1.º, p. 27-31. Sôbre a teoria corporativa das necessidades, cf. também R. Bachi, *Principii di scienza economica*, cit., p. 25--32; F. Carli, *Teoria generale della economia politica nazionale*, cit., p. 108 e ss.; e A. Amantia, *Principii di economia politica corporativa*, 10.ª ed., Catania, Studio Editoriale Moderno, 1939, vol. 1.º, p. 29-37.

O estudo dos meios de ordem superior equivale, no fim de contas, à investigação das condições de funcionamento *teórico* do sistema corporativo, com alcance *normativo*, a que se referia o Prof. Marco Fanno.

A investigação de tôdas essas condições de funcionamento teórico ou, por outras palavras, de todos os meios de ordem superior que o sistema corporativo oferece à elaboração da teoria, exorbita do âmbito do presente trabalho.

Limitar-nos-emos, por isso, a estudar um aspecto fundamental dessas condições de funcionamento em matéria de *prêços*. A semelhante objectivo visa a parte especial do presente ensaio.

Mas tal estudo supõe a análise prévia da teoria dos *meios económicos elementares* ou meios económicos propriamente ditos, destinados à satisfação dos *fins económicos elementares* (necessidades), que há pouco examinámos.

A êstes meios económicos elementares—*meios puros* (reine Mittel) na expressão de Spann — dá-se a designação de *bens económicos*.

71. Conceito e características dos bens económicos.

Entende-se por *bens económicos* aqueles meios limitados capazes de satisfazer *necessidades*.

A economicidade dos bens reside, assim, na

sua quantidade limitada, na sua escassez (scarcity) em relação às necessidades.

Mas, como já noutro lugar acentuámos, a escassez dos bens económicos não é uma qualidade intrínseca ou absoluta. O conceito de bens, tal como o conceito de necessidades, é puramente formal. A escassez é uma qualidade relativa: está em função das necessidades, da maior ou menor intensidade ou multiplicidade com estas se apresentam (307).

É por isso que as próprias *cousas imateriais* (v. g. serviços), quando se mostrem limitadas em relação aos fins que se propõem satisfazer, assumem a natureza de bens económicos (308).

Para que estejamos em presença de bens económicos é necessário que nestes se conjuguem as três seguintes condições:

1.ª — Aptidão para satisfazer necessidades;
2.ª — Escassez em relação à quantidade exigida para a satisfação total das necessidades;

(307) L. Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, cit., p. 46.

(308) F. Vito, *Prime linee*, etc., cit., p. 341.

3.ª — Acessibilidade, isto é, possibilidade de dispôr dos bens (309).

A característica fundamental dos bens económicos é, como diz Vito, a *utilidade*, considerada como a resultante dos três requisitos exigidos aos bens económicos.

«A diferença entre utilidade económica e utilidade objectiva — escreve aquele Professor — consiste em que a primeira é um conceito complexo, resultante, não apenas da utilidade objectiva, mas ainda dos requisitos da escassez e da acessibilidade» (310).

Êste conceito de utilidade económica está, de resto, «em harmonia com as exigências da economia corporativa. Exigindo esta que os fins individuais sejam coordenados entre si e com os fins sociais, é evidente que doravante já não é possível pôr como fundamento da teoria do valor um conceito de utilidade que contrarie a utilidade objectiva.

«É certo que a utilidade económica não se identifica com a utilidade objectiva, mas, longe de estar em contraste com esta, vai-lhe pedir o

(309) F. Vito, *Prime linee*, cit., g. 342-343: cf. Perroux, *Cours*, vol. I, p. 254-255.

(310) F. Vito, *art. cit.*, p. 344.

seu fundamento, que não pode de fórma alguma ser prejudicado pelos outros dois elementos que concorrem para a sua integração: a escassez e a acessibilidade» (311).

72. Classificação dos bens económicos.

Os bens económicos são susceptíveis de classificação em várias categorias:

a) *Bens directos, de consumo* ou *de primeiro grau*, e *bens indirectos, de produção, instrumentais* ou *de ordem superior*.

Dizem-se bens directos, de consumo ou de primeiro grau os que satisfazem imediatamente uma necessidade. Por exemplo, o pão.

Indirectos, de produção, instrumentais ou de ordem superior são os que exigem uma transformação antes que possam satisfazer necessidades: v. g. a farinha destinada ao fabrico do pão. Estes bens servem assim de instrumento para a produção de bens directamente destinados ao consumo.

(311) F. Vito, *art. cit.*, p. 345. Sôbre o problema do conceito de «utilidade economica» veja-se o magistral estudo já citado de P. E. Taviani, *Il concetto di utilità e la teoria economica*.

Atendendo às várias fases do processo de transformação técnica, os bens directos são bens de primeiro grau, e os bens indirectos são bens de ordem superior (2.° grau, 3.° grau, etc.). É o caso do pão (bem de 1.° grau), em relação ao qual a farinha está em 2.° grau no processo de transformação, estando em 3.° grau o grão de trigo e em 4.° grau a semente (312).

Não deve confundir-se esta classificação, de natureza económica, com a classificação *técnica* em *produtos acabados* e *semi-produtos* (313).

A classificação dos bens económicos em directos e indirectos é essencial para a construção das várias teorias económicas.

«1 — Esta distinção — nota Perroux — está na base da *teoria do capital*, — considerando-se êste como um conjunto de bens indirectos com caracteres próprios.

«2 — Está na base da *teoria da produção*, considerando-se o empresário como agente da transformação dos bens indirectos em bens de consumo.

«3 — Está na base da *teoria do valôr de troca*,

(312) Vito, *art. cit.*, p. 346.

(313) Perroux, *Cours*, vol. cit., p. 258.

considerando-se o valôr dos bens indirectos como procedente do valôr dos bens indirectos, que aqueles permitem adquirir, segundo a escola austríaca.

«4 — Por último, a teoria dos *ciclos económicos* não pode construir-se sem fazer distinção entre bens directos e indirectos» (314).

b) — Bens substituíveis: fungíveis, similares e sucedâneos.

Há certo úmero de bens que podem ser substituído ou trocados por outros para satisfazer a mesma necessidade económica. Tal é a categoria geral dos *bens substituíveis*.

Umas vezes a susceptibilidade de substituïção é perfeita. Estão nêste caso os bens *fungíveis*, como as notas de banco, que podem ser indiferentemente utilizados para satisfazer a mesma necessidade.

Outras vezes, a substituibilidade não é tão perfeita como nos bens fungíveis, embora recaia sôbre bens que proporcionam uma satisfação em tudo idêntica à daqueles que se destinam a substituir. Trata-se, nesta hipótese, de bens denominados *similares* ou *de procura rival*, como sucede

(314) Perroux, *Cours*, log. cit., p. 259.

com as várias «marcas» de um mesmo produto industrial.

Outras vezes, enfim, a possibilidade de substituïção é bastante imperfeita. É o caso dos chamados bens *sucedâneos*, quere dizer, dos bens que dão uma satisfação análoga, mas menos completa do que os bens principais que pretendem substituir (v. g. a margarina, sucedâneo da manteiga).

Todos os bens, em princípio, estão sujeitos à sucedaneidade, embora esta nunca seja perfeita.

Como observa Perroux, na economia moderna a produção de bens sucedâneos, com a natureza de *produtos sintéticos*, alargou-se consideràvelmente, relacionando-se com a política de autarcia das nações após a Grande Guerra (315).

A sucedaneidade tem um alcance teórico importantíssimo em matéria de prêços, no que respeita à chamada *elasticidade da procura*, isto é, à maior ou menor reacção da procura às variações dos prêços.

É evidente qua a procura será mais ou menos elástica conforme o produto de cujo prêço se

(315) Perroux, *Cours*, ibidem p. 261.

trata possuir maior ou menor número de sucedâneos (316).

No problema da *interdependência dos prêços* também a sucedaneidade desempenha um papel preponderante: os prêços dos produtos principais e dos seus sucedâneos estão, evidentemente, em relações de íntima dependência recíproca, como na devida altura se dirá.

c) — *Bens complementares* ou *de procura conjunta*.

Consideram-se bens complementares ou de procura conjunta aqueles cuja posição recíproca é tal que não podem ser utilizados separadamente para satisfazer as necessidades a que são destinados.

Assim, são complementares dois bens *directos* como o açúcar e o café. E são igualmente complementares todos os bens *indirectos* que servem à produção de um mesmo bem directo.

A complementariedade dos bens é uma característica geral, como a sucedaneidade (317).

d) — *Bens de oferta concorrente* ou *rival* ou *de uso alternativo*.

(316) Perroux, *Cours*, ibidem, p. 262.

(317) Perroux, *Cours*, ibidem, p. 263.

Nesta categoria incluem-se os bens que não podem ser produzidos e utilizados senão alternativamente, por resultarem do emprêgo dos mesmos factores produtivos.

É o caso da sêda artificial e do papel em relação à celulose. Produzindo-se papel renuncia-se implìcitamente ao fabrico de sêda artificial com a mesma quantidade daquela matéria prima. Dá-se hipótese análoga com a manteiga, o queijo e o leite.

Quando falarmos do fenómeno da interdependência dos prêços teremos oportunidade de recorrer a esta classificação dos bens.

e) — *Bens de fecundidade simples* ou *bens irreproduzíveis* e *bens de fecundidade repetida* ou *bens reproduzíveis*.

Dizem-se de fecundidade simples os bens que «esgotam a sua função no mesmo acto em que satisfazem uma necessidade, se são bens directos (v. g. o pão) ou no próprio acto em que prestam o serviço, se são bens indirectos ou de produção (v. g. os combustíveis para usos industriais)».

Dizem-se de fecundidade repetida os que «têm capacidade para satisfazer a mesma necessidade ou necessidades diversas por mais de uma vez, se são bens directos (v. g. uma casa), ou para

prestar vários serviços, se são bens indirectos (v. g. as máquinas») (318).

A importância desta classificação reside igualmente em matéria de formação e interdependência dos prêços (319).

(318) Vito, *Prime linee*, p. 346-347.

(319) Sôbre a teoria dos bens económicos vejam-se, além dos autores citados; Ugo Pagi, *Lezioni di economia politica corporativa*, cit., vol. I.º, pag. 32-42; A. Marshall, *Principes d'économie politique*, cit., vol. I, p. 162 e ss.; R. Bachi, *Principii di scienza economica*, cit., p. 33 e ss.; A. Amantia, *Principii di economia politica corporativa*, cit., vol. I.º, p. 40-49.

PARTE ESPECIAL

O PROBLEMA DOS PREÇOS NA ECONOMIA CORPORATIVA

CAPÍTULO 6

POSIÇÃO DO PROBLEMA

§ 1.º

PRELIMINARES

73. O justo prêço e os fins do sistema económico corporativo.

Ao estudar os fins do sistema corporativo, vimos que êste sistema se propõe, no domínio da economia, alcançar o óptimo económico nacional e realizar a justiça nas relações económicas.

Dissemos, além disso, que uma das condições de obtenção daquêle óptimo residia no *prêço* que tornasse máxima a produção e máximo o correspondente consumo, operando, ao mesmo tempo, a distribuïção óptima do rendimento nacional e a equivalência das prestações, base da justiça comutativa.

Êsse seria, afinal, o *justo prêço*, isto é, o prêço (tomada esta expressão no sentido técnico) que indirectamente iria condicionar a consecução dos fins supremos do sistema corporativo: o interêsse nacional e a justiça social.

Posto assim o *justo prêço* como um dos *fins económicos de ordem superior* que o sistema corporativo se propõe realizar, fica reservada à teoria económica a tarefa de estudar os *meios* racional e normativamente adequados ao conseguimento dêsse fim.

É a tal objectivo que modestamente visa esta parte especial do nosso trabalho.

74. A alta complexidade do problema dos prêços. Plano de estudo.

É ocioso acentuar a alta complexidade do problema dos prêços. Basta dizer, com o PROF. PERROUX, que «todos os fenómenos económicos (instituïções, actos, mecanismos) estão em relação íntima com o *prêço*, definido êste como a *expressão monetária duma relação de troca*» (320).

Daí alguns autores serem levados a considerar

(320) F. PERROUX, *Cours d'économie politique*, cit., vol. I.°, p. 20.

a ciência económica como a «ciência dos prêços». Embora susceptível de críticas (321), semelhante concepção constitue sintoma flagrante da transcendente importância do fenómeno do prêço na teoria económica.

Exorbita das nossas possibilidades e da natureza dêste trabalho o estudo exhaustivo do problema dos prêços debaixo dos seus multíplices aspectos no quadro do sistema económico corporativo.

Usando do legítimo processo de abstracção ou isolamento de certas facetas da realidade, faremos, em primeiro lugar, abstracção dos chamados *factores monetários*, no estudo dos prêços.

Em segundo lugar, restringiremos o nosso estudo ao prêço no *mercado dos produtos*, abstraindo da análise do prêço no *mercado dos serviços produtores*, — da terra *(renda)*, do trabalho *(salário)* e do capital *(juro)*.

Como veremos, a teoria económica demonstra que o prêço dos serviços produtores ou bens de produção é um reflexo do prêço dos *produtos* respectivos.

O quadro que escolhemos para o estudo dos

(321) Cf., por exemplo, F. PERROUX, *Cours*, vol. cit., p. 23.

prêços no mercado dos produtos é o quadro clássico da *oferta* e da *procura*.

Como nota FIRMIN OULÈS (322), a velha lei da oferta e da procura, entendida na sua verdadeira natureza e significado, é ainda o quadro mais realista e mais científico para proceder à revisão e reconstrução unitária da teoria económica, de forma a salvaguardar «a continuïdade da ciência».

A própria acção dos *factores monetários* deve ser examinada através da influência que êles exercem sôbre a *oferta* e a *procura* dos diversos bens.

É que o valôr da moeda repousa essencialmente sôbre o valôr dos bens que ela permite adquirir (323) e, por conseqüência, não há possibilidade de explicar os movimentos dos prêços pelas variações sofridas no valôr da moeda sem atender aos próprios prêços, dado que o valôr

(322) FIRMIN OULÈS, *Le rôle de l'offre et de la demande et du marginalisme dans la théorie économique*, Paris, Sirey, 1937, fascicule I, p. 21.

(323) AFTALION, *L'or et la monnaie*, Paris, Domat-Montchrestien, 1938, p. 15; A. J. MOTTA VEIGA, *A moeda portuguesa e o seu poder de compra externo*, apud «Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa», ano III, p. 114.

da moeda mais não representa do que o inverso do nível geral de prêços.

Tudo se reduz, por isso, às variações da oferta e da procura, verdadeiras determinantes do nível de prêços (324).

Preliminarmente, cumpre, pois, focar a verdadeira natureza e alcance da lei da oferta e da procura, em cujo quadro se desenvolverá o estudo dos prêços.

É o que faremos no parágrafo seguinte.

§ 2.º

VERDADEIRA NATUREZA E ALCANCE DA LEI DA OFERTA E DA PROCURA. A LEI DA OFERTA E DA PROCURA NA ECONOMIA CORPORATIVA.

75. Os prêços e a lei da oferta e da procura. Verdadeira natureza e alcance desta lei.

A-pesar das críticas dirigidas à lei clássica da oferta e da procura (325), esta lei permanece

(324) Cf. F. OULÈS, *Le rôle de l'offre et de la demande*, cit., p. 128-135.

(325) Ver especialmente GEORGES VALOIS, *L'économie nouvelle*, Paris, Nouvelle Librairie Nationale, 1924, p. 7 e ss. e 129 e ss.; e CH. TURGEON, *La valeur*, Deuxiémes études, Paris, Sirey, 1927, p. 198-227.

como farol seguro por entre o «mare magnum» que é o problema dos mercados e dos prêços.

Suprimir pura e simplesmente a lei da oferta e da procura, como meio de evitar as suas conseqüências danosas e os seus excessos, seria, como muito bem diz o PROF. CH. TURGEON, «agir avec l'imprévoyance puérile d'un malade «qui, mécontent de la température trop chaude «que son thermomètre lui révèle, le jetterait par «da fenêtre» (326).

Aquela lei é uma das verdades eternas que nos legou a economia clássica, e que a economia corporativa acolhe entre os seus postulados fundamentais.

— A oferta e a procura traduzem, em noções *quantitativas*, os elementos *qualitativos* da *raridade* social e da *utilidade* social, que em si resumem, como lùcidamente acentua OULÈS, todos os demais factores do *valôr de troca* (327).

A possibilidade de exprimir quantitativamente os dois elementos daquêle valôr tem uma van-

(326) CH. TURGEON, *La valeur*, Deuxièmes études, cit., p. 217.

(327) F. OULÈS, *Le rôle de l'offre et de la demande*, cit., p. 53.

tagem fundamental porque permite, de um lado, *medir* êsses elementos, e, de outro, *unificá-los* em função do *prêço*, considerado êste como a *resultante* da acção *inversa* das fôrças representadas pelas quantidades *oferecidas* e *procuradas* (328).

OULÈS observa que a lei da oferta e da procura tem, dêste modo, um duplo alcance: o de «*lei-relação*» e o de «*lei-quadro*».

Em primeiro lugar, aquela lei exprime uma *relação de igualdade (equilíbrio) entre quantidades oferecidas e procuradas no momento em que o prêço se forma.*

Em segundo lugar, a referida lei constitui um insuperável instrumento de investigação das conexões entre os fenómenos económicos, fornecendo o *quadro* em cujo âmbito necessàriamente se vão reünir tôdas as *causas* que influem sôbre o valôr de troca e sôbre o prêço.

Constituindo o quadro *necessário* para o estudo do fenómeno complexo dos prêços, as noções de oferta e de procura não representam simples quadros económicos, mas verdadeiras *categorias económicas*, no sentido filosófico que

(328) F. OULÈS, *Le rôle de l'offre et de la demande*, p. 55 e ss.

ao termo «categoria» deram ARISTÓTELES e KANT (329).

«Les notions d'offre et de demande — escreve «OULÈS — remplissent à l'égard de la connais-«sance économique... le rôle de catégorie que les «notions de temps et d'espace, par exemple, rem-«plissent à l'égard de la connaissance en général. «Les notions d'offre et de demande sont donc des «*auxiliaires*, des *intermédiaires* précieux *de la* «*connaissance économique*» (330).

Quere dizer: a oferta e a procura, tal como a raridade e a utilidade, não são as *causas* do nível de prêços, mas as *resultantes* destas causas, constituindo as duas *categorias económicas* a que devem ser necessàriamente reduzidas as múltiplas causas (psicológicas, sociológicas, monetárias, técnicas, etc.) que determinam aquêle nível.

A êste propósito são concludentes as seguintes palavras de CLÉMENT COLSON: «Quando se «supõe que, na determinação dos prêços, certas «ideas e sentimentos intervêm por via diversa

(329) Em ontologia dá-se a designação de *categorias* aos «modos mais gerais sob os quais o ser pode existir» (substância, qualidade, quantidade, relação, acção, localização, situação no tempo, etc.): Cf. R. JOLIVET, *Cours de philosophie*, Paris, 1937, p. 242-243.

(330) OULÈS, *ob. cit.*, p. 66-67.

«da oferta e da procura, é porque se desconhece «completamente a verdadeira natureza desta lei. «Sem dúvida, os sentimentos, as ideas domi-«nantes, as religiões, os princípios morais, os «usos e costumes, até mesmo os preconceitos e «as modas, influem poderosamente sôbre o mer-«cado, mas a sua influência exerce-se precisa-«mente pelo jôgo da oferta e da procura, modi-«ficando as disposições de cada indivíduo para «comprar ou para vender — e pode mesmo acres-«centar-se: para produzir ou deixar de produ-«zir — êste ou aquêle objecto ou serviço, a êste «ou àquêle prêço, e tal influência não pode exer-«cer-se por outra forma» (331).

E OULÈS acentua vigorosamente êste ponto de vista fundamental quando escreve: «O re-«clame, os costumes, a indolência, a ignorância, «a confiança ou desconfiança, como todos os «demais factores, *sejam quais forem:* lógicos ou «ilógicos, pecuniários ou não pecuniários, racio-«cionais ou desarrazoados, conscientes ou ins-«tintivos, individuais ou colectivos, monetários ou «extra-monetários, psicológicos ou sociológicos, «*não podem actuar sôbre os prêços senão na me-*

(331) C. COLSON, *Cours d'économie politique*, tomo I, p. 48, referido por OULÈS, *ob. cit.*, p. 112-113.

«*vida em que modifiquem as quantidades ofere-*
«*cidas ou procuradas*» (332).

76. A lei da oferta e da procura na economia corporativa.

Na economia corporativa, porém, algo deve acrescentar-se ao que deixamos exposto.

No sistema corporativo a lei da oferta e da procura deve funcionar como meio de ordem superior para alcançar os fins económicos que aquêle sistema procura realizar: em especial, o fim económico da realização do *justo prêço*.

Por isso, a teoria económica do sistema corporativo tem de recorrer à influência exercida sôbre a oferta e a procura por factores diversos dos factores individuais (de ordem psicológica, consuetudinária, monetária, sociológica, etc.), que acabamos de apontar.

Êsses outros factores resumem-se na acção dos *grupos* corporativos e do *Estado*, inspirada na consecução sistemática dos fins da economia corporativa, e tendente a racionalizar a conduta económica individual.

Em matéria de formação dos prêços, essa acção exerce-se, como veremos, por duas vias:

(332) Oulès, *ob. cit.*, p. 118.

a) — *acção indirecta*, sôbre as quantidades oferecidas e procuradas; e b) — *acção directa*, sôbre o nível de prêços.

Mesmo quando, porém, no sistema corporativo, os organismos económicos ou o Estado actuam *directamente* sôbre o nível de prêços, não o fazem de modo arbitrário, mas sim atendendo às exigências naturais da oferta e da procura, isto é, procurando «adaptar-se» às condições *reais* do mercado (Papi).

Em última análise, portanto, os organismos corporativos e o Estado reconhecem a função primacial da lei da oferta e da procura e limitam a sua intervenção a procurar evitar os excessos e as conseqüências danosas da referida lei.

De resto, convém observar que a lei da oferta e da procura, como as demais leis económicas, tem mera natureza *tendencial* e não necessária ou matemática e admite, por conseqüência, a sua *orientação consciente* por parte das fôrças directivas que operam no sistema corporativo.

Eis o que na devida altura se procurará verificar com mais pormenor.

§ 3.º

O JUSTO PRÊÇO E A PARIDADE DE ALTERNATIVAS ENTRE OS PERMUTANTES.

77. Condição prévia essencial do justo prêço: paridade de alternativas entre os permutantes.

O justo prêço, que o sistema corporativo se propõe realizar, é, em princípio, o *prêço mínimo*, isto é, o prêço que remunera suficientemente os vários custos, e ao qual, portanto, corresponde a máxima procura e a máxima oferta.

Através do justo prêço, realiza-se a perfeita *equivalência* de prestações e de utilidades entre os permutantes, fundamento por excelência da justiça comutativa.

Sob o ponto de vista económico, o justo prêço realiza, além disso, o equilíbrio óptimo entre a oferta máxima e a máxima procura correspondente.

Para que seja possível essa perfeita equivalência de utilidades é indispensável, porém, que se verifique uma condição prévia fundamental: o *livre acôrdo* entre os oferentes e os procurantes, de modo que cada um avalie as suas vantagens ou desvantagens em realizar a operação de troca (333).

Ora, o acôrdo entre dois permutantes só é *efectivamente livre* quando ambos têm a mesma liberdade de realizar ou não a permuta de que se trata, ou, para empregar a expressão sintética de CARLI, quando ambos possuem «o mesmo número de alternativas» (334).

A paridade de alternativas ou, como diz C. E. FERRI (335), a «igual capacidade de resistência nos contratos» é, assim, condição essencial da realização do *justo prêço*.

78. O sistema económico liberal e a disparidade de alternativas entre os permutantes.

O sistema capitalista liberal só teòricamente realiza a paridade de alternativas entre os permutantes.

Na prática, êsse sistema é um sistema de diversa capacidade de resistência nos contratos, quere dizer, um sistema em que um dos contraen-

---

(333) F. CARLI, *Le basi storiche e dottrinali*, cit., p. 154.

(334) F. CARLI, *ob. cit.*, p. 156.

(335) C. E. FERRI, *L'ordinamento corporativo dal punto di vista economico*, cit., p. 108.

tes possui limitado número de alternativas ou de possibilidades de escolha (336).

Por um lado, o regime de coligações e monopólios coloca uma emprêsa ou um conjunto de grandes emprêsas em condições de regular o mercado, e de dominar a massa desorganizada dos consumidores.

O monopolista ou a coligação têm, em princípio, um número de alternativas superior ao dos consumidores: enquanto êstes só podem escolher entre comprar o produto pelo prêço imposto ou não o comprar, o monopolista pode eleger, entre uma escala de prêços, o que lhe assegurar maiores benefícios (o «ponto óptimo» de COURNOT) e tem, além disso, a faculdade de adoptar uma política de *prêços diferenciais*, de forma a absorver, na medida do possível, as diversas *rendas dos consumidores*.

Por outro lado, no mercado do trabalho, por exemplo, o operário isolado e inerme vê-se na contingência de ser obrigado a aceitar um salário iníquo, insuficiente por vezes para garantir a própria subsistência, e que lhe é oferecido, em evidentes condições de superioridade, por organizações plutocráticas, que veem na mão de obra uma mercadoria essencialmente igual às outras.

(336) C. E. FERRI, *ob. cit.*, ibidem.

79. A realização da paridade de alternativas no sistema corporativo. Meios.

No sistema corporativo procura conseguir-se a paridade de alternativas e a idêntica capacidade de resistência contratual, de modo a garantir a realização do prêço justo.

Para êsse efeito, tal sistema dispõe de meios idóneos, que se propõem racionalizar a troça, colocando os permutantes em igualdade de condições.

Êsses meios reduzem-se, como é de supor, à acção sistemática dos órgãos corporativos e do Estado (ordenamento jurídico).

Reconhecido que o automatismo das fôrças económicas individuais é impotente para assegurar o equilíbrio racional dos oferentes e dos procurantes de bens e de serviços, o Estado e os organismos corporativos interveem a fim de os colocar em condições de realizarem as trocas em perfeita equivalência de prestações.

O Estado e os organismos corporativos são, dest'arte, factores lógicos e necessários da racionalidade das operações de troca e, conseqüentemente, entram, na qualidade de sujeitos económicos, no quadro da teoria pura (337),

(337) F. CARLI, *ob. cit.*, p. 158.

como em devido tempo largamente acentuámos (338).

Nas páginas seguintes estudamos os *meios* de ordem superior a que recorre o sistema económico corporativo para obter a efectivação da troca racional e do justo prêço.

(338) Cf. ***supra***, p. 80 e ss.

CAPÍTULO 7

ANÁLISE DO PROBLEMA

(A FORMAÇÃO DOS PREÇOS NO MERCADO DOS PRODUTOS)

§ 1.º

O PREÇO LIVRE COMO PRINCÍPIO GERAL. O MERCADO IMPERFEITO.

80. Preliminares. A teoria clássica dos preços em regime de perfeita concorrência. Crítica.

De harmonia com os postulados do *interêsse pessoal* e da *iniciativa privada*, que colocámos como traves mestras da construção teórica da economia corporativa, é lógico que se conceda um lugar preponderante ao prêço formado *livremente* no mercado dos produtos, pelo jôgo natural da oferta e da procura.

O *prêço livre* assume, pois, a categoria de princípio geral nesta matéria.

O problema da formação do prêço livre é, porém, problema de alta complexidade. Não é emprêsa fácil a de pretender focar e abranger todos os seus múltiplos aspectos, sôbretudo quando se procure fazer um estudo de «dinâmica económica».

— A *teoria clássica* dos prêços, em regime de concorrência perfeita, cuja exposição mais ou menos completa se pode ver em qualquer manual de economia política (339), assenta sôbre quatro regras essenciais:

1.ª — Quando a procura excede a oferta, o prêço tende a elevar-se; no caso contrário, tende a baixar, sem que num caso ou noutro haja proporcionalidade nos movimentos *(acção);*

2.ª — A alta dos prêços tende a reduzir a procura e a aumentar a oferta não proporcionalmente; a baixa dos prêços provoca conseqüências inversas *(reacção);*

3.ª — O prêço fixa-se a um nível tal que a oferta seja igual à procura, que se realize o maior

(339) Veja-se, por tôdas, a exposição clara e metódica do PROF. P. REBOUD, *Précis d'économie politique*, cit., tomo 1.º, p. 437 e ss.

número possível de trocas e que o prêço de procura marginal coincida com o prêço de oferta marginal *(equilíbrio);*

4.ª — Corolàriamente, num momento dado e sôbre um mercado determinado, para uma mercadoria definida, o prêço é *único* (JEVONS) (340).

— Mas êste quadro científico é manifestamente incompleto e irreal.

Em primeiro lugar, êle assenta exclusivamente sôbre a psicologia individual e ignora o ponto de vista social, as influências mútuas que se exercem entre os homens, no *meio económico* em que vivem e actuam.

Em segundo lugar, o prêço de equilíbrio em regime ideal de perfeita concorrência tem natureza essencialmente estática, é «uma espécie de fotografia instantânea» (BAUDIN). Despreza o elemento real do *tempo*, das influências do passado e do futuro, da perene mobilidade das cousas, dos sentimentos e dos seres.

«...Tout phénomène économique — escreve o «PROF. BAUDIN — se déroule dans la durée. La «cinématographie seule peut nous satisfaire. «Nous devons remplacer l'individu dans le temps

(340) Cf. L. BAUDIN, *La monnaie et la formation des prix*, cit., p. 59-60; e *Le mécanisme des prix*, Paris, Librairie générale de droit & de jurisprudence, 1940, p. 5-6.

«comme dans le milieu. L' homme n'est pas un «être isolé; il est attaché par mille liens a ses «semblables, et il l'est à la fois dans le présent, «dans le passé et dans l'avenir» (341).

Em terceiro lugar, a hipótese da *concorrência perfeita* é igualmente estranha à realidade dos factos e, por isso, o seu estudo só tem utilidade como princípio de aproximação para o estudo da formação dos prêços na sociedade real.

Nesta sociedade o prêço forma-se em regime de *concorrência imperfeita* ou *monopolística*, regime intermédio entre duas hipóteses extremas, ambas irreais: a concorrência perfeita e o monopólio absoluto (342).

Cumpre, além disso, examinar a influência exercida sôbre a oferta e a procura pela *reacção dos prêços* sôbre aqueles elementos, fenómeno a que se dá a designação de *elasticidade dinâmica* da oferta e da procura.

E, por último, não devem esquecer-se as conseqüências do fenómeno análogo da *correlação*

(341) L. Baudin, *Le mécanisme des prix*, cit., p. 7.

(342) A êste respeito são já clássicos os trabalhos noutro lugar citados de Joan Robinson, *The economics of imperfect competition*, 1933, e de Edward Chamberlin, *The theory of monopolistic competition*, 1933.

ou *interdependência* das várias categorias de prêços.

Nesta ordem de ideas, faremos sucessivamente o estudo sucinto da influência exercida sôbre a oferta e a procura pelos seguinte factores:

— Meio económico;
— Tempo;
— Reacção dos prêços (elasticidade da oferta e da procura);
— Interdependência dos prêços;
— Regime de concorrência imperfeita.

81. O meio económico. Noção. Sua influência na formação dos prêços. O meio económico e a publicidade. A qualificação do meio económico.

A economia clássica, na sua tendência para a generalização abstrata, desprezou a influência importantíssima do *meio económico* nas variações da oferta e da procura e, portanto, na formação dos prêços.

Entende-se por *meio económico* o conjunto de influências exercidas mùtuamente pelos indivíduos, na sua vida quotidiana, de modo a «socializar» as respectivas apreciações individuais.

Hoje em dia, como diz Baudin, a personalidade do indivíduo apaga-se, penetrada pela in-

fluência do meio em que vive, graças à imprensa, à publicidade, ao cinema e à rádio: «L'homme «n'arrive plus à alimenter lui-même son esprit, «il en perd l'habitude, il ignore l'opinion qu'il a «sur les gens et les choses tant que son journal «ne le lui a pas indiqué, il est receptif et ne sait «plus être créateur» (343).

As apreciações estranhas, passadas, presentes ou futuras determinam irressistivelmente as nossas, e o contágio manifesta-se com particular intensidade nos períodos de prosperidade ou de depressão económica.

Na noção de «meio económico» estão compreendidos fenómenos assaz diversos, como, por exemplo, as variações dos rendimentos, as variações do custo de produção, que actuam *mecânicamente* sôbre a oferta e a procura, e tôdas as restantes influências que actuam *psicològicamente*, pela atmosfera pessimista ou optimista que criam, pelo ambiente de confiança ou de desconfiança que provocam, indo formar o «clima» psicológico e sociológico em que a oferta e a procura surgem face a face (344).

As influências mútuas que os indivíduos exercem uns sôbre os outros podem assumir, conforme ensina o PROF. BAUDIN, uma dupla configuração: umas vezes são *involuntárias*, quando não *insconcientes*, outras vezes são *voluntárias*, e nêste caso tomam geralmente a forma de pressões exercidas pelos agrupamentos de produtores (345).

(343) L. BAUDIN, *Le mécanisme des prix*, cit., p. 7-8.

(344) OULÈS, *ob. cit.*, I, p. 139.

O meio adoptado para exercer estas pressões é a *publicidade* em larga escala. A sua eficiência apoia-se sôbre a irracionalidade vulgar do consumidor, «ignorante e rotineiro».

Daí duas conseqüências: Em primeiro lugar, sob a influência dos gostos estranhos e da publicidade, a procura tende a unificar-se, a estardardizar-se. Em segundo lugar, a procura perde a sua «elasticidade», quere dizer, deixa de reagir perante as variações dos prêços: «quand elle est le fait de la masse, elle est uniforme et impérative» (346).

O meio económico pode, segundo OULÈS, qualificar-se de *positivo* quando se mosta favorável à alta dos prêços, ou seja, quando a procura tende a exceder a oferta; de *negativo* quando se manifesta favorável à baixa dos prêços, tendendo a oferta a exceder a procura; e de

(345) L. BAUDIN, *La monnaie et la formation des prix*, cit., p. 54.

(346) L. BAUDIN, *Le mécanisme des prix*, cit., p. 8-12.

neutro quando o equilíbrio se estabelece entre a oferta e procura aos preços anteriores.

Na vida real a neutralidade do meio económico só muito excepcionalmente pode apresentar-se. São períodos de meio económico positivo os de prosperidade cíclica, e de meio económico negativo os de depressão (347).

82. O tempo (passado e futuro) na teoria dos prêços. As fôrças da inércia. A dimensão económica e o horizonte económico. A economia dinâmica.

A concepção clássica mostra-se igualmente defeituosa quando considera abstratamente a procura e a oferta como duas linhas curvas que, a um determinado prêço, indicam as quantidades procuradas e oferecidas *pro tempore*, isto é, num momento certo.

Ora, para que a construção teórica corresponda à realidade da vida económica é necessário conceber as quantidades oferecidas e procuradas, não só em função do prêço actual, mas ainda em função das variações dêsse prêço no *passado* recente e das alterações previstas para um *futuro* mais ou menos próximo (348).

(347) Oulès, *Le rôle de l'offre et de la demande*, cit., p. 140-141.

É assim que a noção do *tempo* se insere na teoria económica da oferta e da procura e, através desta, na formação dos prêços.

De resto, é evidente, como já noutro lugar observámos, a impossibilidade do equilíbrio instantâneo da oferta e da procura, a que se refere a economia clássica. As acções e reacções dos diversos factores exigem sempre um intervalo de tempo, maior ou menor, a-fim-de poderem manifestar-se (Rosenstein-Rodan) (349).

Por outro lado, as apreciações dos indivíduos na troca baseiam-se em parte sôbre os prêços passados e em parte sôbre os prêços que se antolham no futuro.

À influência do *passado* na formação dos prêços dá o economista alemão F. Von Gottl-Ottlilienfeld o nome de *dimensão económica*, definindo-a como «a qualidade que possuem os bens de ser ponto de convergência das recordações dos prêços anteriores», e considerando-a

(348) L. Amoroso, *Principii di economica corporativa*, cit., p. 219.

(349) Cf. *supra*, p. 44-45.

«o meio pelo qual o passado exerce influência preponderante sôbre o futuro» (350).

A acção do passado sôbre os prêços integra-se no conjunto de fôrças da inércia (AMOROSO) que, como já vimos, estão na base da construção da dinâmica económica (351).

A *inércia dos prêços* é um fenómeno de importância fundamental nesta matéria. Todos os prêços oferecem uma resistencia natural ao movimento, quando em repouso, e uma resistencia igualmente natural à travagem, quando em movimento. «Chaque prix est comme alourdi par son passé, il fait masse. Tout mouvement à sa naissance se trouve ralenti, mais une fois né s'accelère d'autant plus rapidement» (352).

À influência das previsões do *futuro* sôbre o fenómeno dos prêços chamou sugestivamente TINBERGEN o «horizonte económico» (353).

(350) F. VON GOTTL-OTTLILIENFELD, *Die wirtschaftliche Dimension*, Jena, 1923, p. 30, referido por L. BAUDIN, *La monnaie et la formation des prix*, cit., p. 43-44. Cf. M. HALBWACHS, *Friedrich von Gottl-Ottlilienfeld*, apud «Révue d'économie politique», 1931, cit., p. 38 e ss.

(351) Cf. *supra*, p. 46-48.

(352 L. BAUDIN, *La monnaie et la formation des prix*, cit., p. 45.

(353) TINBERGEN, *Ein Problem Dynamik*, in «Zeitschrift für Nationalökonomie», Bd. III, 1931, p. 169, referido por L. BAUDIN, *La monnaie et la formation des prix*, p. 48.

A chamada «Escola de Estocolmo» (LINDHAL, MYRDAL) tem insistido particularmmente sôbre o papel e a importância das *previsões* em matéria económica (354).

«A psicologia da multidão — expõe BAUDIN — uniformizou as previsões. Vagas de optimismo e de pessimismo vêm abater-se sôbre os mercados, arrastando a massa humana ignorante, impressionável, impulsiva, e fazendo com que os prêços se fixem sôbretudo em função do futuro. A alta dos prêços, por exemplo, não faz flectir a procura, porque os procurantes temem uma alta próxima, mais forte ainda. Não se apercebem de que com semelhante procedimento vão provocar ou agravar o próprio movimento que receiam... Ora é o passado que retem o prêço, ora é o futuro que o precipita numa determinada direcção. A inércia dos prêços, sob a influência da massa, é assim um factor de instabilidade» (355).

O elemento que permite inserir o tempo no quadro da teoria económica, possibilitando a apreciação do passado e a previsão do futuro, é a *moeda*.

As estimações dos permutantes são invariàvelmente feitas em termos monetários.

(354) BAUDIN, *Le mécanisme des prix*, p. 17.

(355) BAUDIN, *Le mécanisme*, cit., p. 19-20.

«The importance of money essentialy flows from its being a link between the present and the future» — acentua KEYNES (356).

As categorias da dimensão e do horizonte económico, permitem assim construir as bases duma teoria da economia dinâmica, ou do «equilíbrio instável» (KEYNES), na qual a influência do passado e as antevisões do futuro vão modificar as condições actuais do equilíbrio.

A representação gráfica da dinâmica da oferta e da procura poderá ser feita, não já pela convergência de duas curvas apenas, como faziam os clássicos, mas, como explica AMOROSO, por um *feixe de linhas*, cada uma das quais corresponde a um determinado valôr do tempo (357).

83. A elasticidade da oferta e da procura. Coeficiente de elasticidade. Elasticidade dinâmica. Factores de que depende.

Se, por um lado, os prêços são a resultante das fôrças que actuam através da oferta e da procura, por outro lado, reagem sôbre a própria

(356) J. M. KEYNES, *The general theory of employment, interest and money*, cit., p. 293.

(357) Cf. L. AMOROSO, *Principii di economica corporativa*, cit., p. 220.

oferta e procura, modificando as quantidades oferecidas e procuradas.

A êste fenómeno de reacção dos prêços dá-se o nome de *elasticidade da oferta e da procura*, qualificando-se de *positiva* quando se traduz pelo aumento das quantidades oferecidas ou procuradas, e de *negativa* no caso contrário (358).

Em princípio, a elevação ou a descida dos prêços provocam a tendência para um movimento inverso e não proporcional nas quantidades oferecidas e procuradas.

Acabamos de ver, porém, como os fenómenos da dimensão e do horizonte económicos alteram freqüentemente o sentido daqueles movimentos e vão anquilosar, por vezes, a própria elasticidade da oferta e da procura.

Designa-se por *coeficiente de elasticidade* a proporção em que uma fraca variação do prêço vai modificar as quantidades oferecidas ou procuradas (359).

A sensibilidade da oferta e da procura às variações dos prêços depende de factores múltiplos e complexos.

(358) R. BACHI, *Principii di scienza economica*, cit., p. 140.

(359) L. BAUDIN, *La monnaie et la formation des prix*, cit., p. 92.

A complexidade destes factores evidencia-se sôbretudo quando se pretende fazer o cálculo da elasticidade em função dum determinado período de tempo *(elasticidade dinâmica)*.

Duma maneira geral, pode dizer-se, quanto à *elasticidade da procura*, que esta depende principalmente:

a) — da natureza do produto, consoante é de primeira necessidade, de meio-luxo ou de luxo;

b) — da distribuïção dos rendimentos e do conseqüente poder de compra do consumidor (rico, remediado ou pobre);

c) — das possibilidades de substituïção do produto, isto é, da existência de sucedâneos ou de produtos diferenciados similares;

d) — da psicologia colectiva, quere dizer, da influência do meio económico.

A *elasticidade da oferta* está, por sua vez, dependente dos seguintes factores:

a) — sentido da variação dos prêços: é mais intensa, por via de regra, a elasticidade positiva, isto é, a dilatação da oferta por efeito do aumento dos prêços, do que a elasticidade negativa: é que a restrição da oferta acarreta quási sempre conseqüências danosas, quer sob o ponto de vista económico, em virtude da sôbrecarga dos capitais fixos, quer sob o ponto de vista social, em virtude da desocupação que determina;

b) — circunstâncias de ordem técnica: aperfeiçoamentos técnicos do fabrico, novos processos de armazenagem ou de distribuição dos produtos;

c) — facilidades de ampliação das emprêsas existentes;

d) — possibilidades de instalação de novas emprêsas;

e) — custo presumível (constante, crescente ou decrescente) da produção ulterior (360).

O cálculo tanto quanto possível exacto da elasticidade da oferta e da procura tem uma importância fundamental para o estudo das *previsões* dos prêços futuros.

Os resultados que nesta matéria se têm obtido são, todavia, por enquanto, deficientes, dada a extrema complexidade dos problemas a resolver e a falibilidade do cálculo matemático (361).

---

(360) R. Bachi, *Principii*, cit., p. 140-142.

(361) C. Bresciani Turroni, *Le previsioni economiche*, in «Nuova Collana di Economisti», vol. VI, 1932, p. 209 e ss.; e L. Baudin, *La monnaie et la formation des prix*, cit., p. 123-126.

84. A interdependência entre as várias categorias de preços. Análise do problema. Universalidade do fenómeno da interdependência.

A análise do fenómeno da *interdependência* entre as várias categorias de preços, se, por um lado, revela a alta complexidade do problema dos preços, por outro lado, fornece preciosos elementos para o estudo da sua formação e das suas variações.

Focaremos sucessivamente a questão da interdependência entre:

a) — preços de produtos de oferta conjunta;
b) — preços de produtos complementares;
c) — preços de produtos sucedâneos;
d) — preços de produtos de oferta concorrente;
e) — preços por grosso e preços a retalho;
f) — preços dos bens de consumo e preços dos bens de produção;

a) — Designamos por *produtos de oferta conjunta* ou *produtos conjuntos* aqueles que resultam de um mesmo processo de produção, e que têm portanto uma origem comum (carvão de pedra, gaz, coke; grão e palha; prata e outros metais:

cobre, chumbo, zinco, etc.; petróleo, gazolina, óleos lubrificantes).

Nos produtos conjuntos distinguem-se duas categorias: os que são produzidos a *custos conjuntos* (join costs), em que a proporção entre as quantidades dos vários produtos é *fixa* (v. g. grão e palha), e os que são produzidos a *custos conexos*, em que aquela relação quantitativa é *variável* (v. g. petróleo, gazolina e óleos de lubrificação) (362).

A interdependência nos movimentos dos preços dos produtos de *custo conjunto* manifesta-se, regra geral, em sentido inverso. Quando aumenta a procura de *um* apenas dêsses produtos, o prêço do outro ou outros conjuntamente produzidos tende a diminuir, porque a respectiva oferta é *rígida* (não elástica).

Relativamente aos prêços dos produtos de *custo conexo*, a sua mútua correlação é menos regular do que no caso de custos conjuntos. É que nêstes produtos não há apenas um *custo global* de produção para os vários produtos, como no caso precedente, mas *custos especiais* ou *de imputação directa* para cada um dos produtos, con-

(362) G. Ugo Papi, *Lezioni di economia politica corporativa*, cit., vol., 1.°, p. 203-204.

soante a proporção variável em que são produzidos.

Nêste caso, a variação da procura de um dos produtos de custo conexo pode determinar uma alteração inversa no prêço dos outros produtos, mas, em todo o caso, menos sensível do que na hipótese de produtos de custo conjunto. Dada a mobilidade na relação quantitativa entre os vários produtos, é de esperar que a oferta dos produtos, cuja procura não aumentou, permaneça invariável, subindo apenas a dos primeiros.

A escolha entre o acréscimo da produção total e a simples mudança das relações de coprodução depende da elasticidade da procura dos bens conexamente produzidos, de modo que o produtor alcance, com a nova combinação dos factores produtivos, a remuneração óptima (363).

b) — Os prêços dos *produtos complementares* (364) ou *de procura conjunta* tendem, em determinadas condições, a variar na mesma direcção.

---

(363) R. Bachi, *Principii*, cit., p. 162; L. Baudin, *La monnaie et la formation des prix*, cit., p. 128; A Amantia, *Principii di economia politica corporativa*, cit., vol. 1.º, p. 220; P. Reboud, *Précis*, cit., I, p. 460-461.

(364) Sôbre a noção de bens complementares, cf. *supra*, p. 248.

Assim, quando aumenta a procura de café, eleva-se correspondentemente o prêço do açúcar. A correlação nas variações dos prêços dos diversos bens complementares é *directa*.

A variação correlativa no prêço do segundo daqueles produtos — o açúcar — pode simplesmente ser atenuada por meio duma variação na relação de complementaridade: v. g., por meio da redução no consumo proporcional do açúcar.

Quando é a oferta de um dos produtos que se dilata, provocando a queda do respectivo prêço, (v. g. em conseqüência das variações próprias da cultura do café), aumenta o consumo do produto complementar (açúcar) e conseqüentemente sobe o prêço dêste produto. A correlação entre os prêços dá-se nesta hipótese em sentido *inverso*.

Quanto mais rígida é a relação de complementaridade, tanto mais íntimo é o liame de interdependência entre os vários prêços (365).

c) — É freqüente o caso de interdependência entre o prêço de certos produtos e o dos seus *sucedâneos* (manteiga e margarina, carvão e lenha).

---

(365) R. Bachi, *Principii*, cit., p. 154. G. U. Papi, *Lezioni*, vol. 1,º, p. 202-203.

Os bens sucedâneos, como vimos (366), satisfazem de modo análogo a mesma necessidade dos bens principais, mas satisfazem-na de forma *inferior*.

Daí os prêços daqueles bens estarem em correlação com os bens principais, mas em grau menos elevado, em virtude da sua menor utilidade e conseqüentemente da sua menor procura.

As variações dos prêços dos bens principais e dos sucedâneos dão-se, regra geral, no mesmo sentido, guardadas as distâncias entre as duas categorias (367).

d) — Entre os produtos *de oferta concorrente*, também chamados *de oferta rival* ou *de uso alternativo* (368), existe uma correlação *directa*, em virtude da qual as mutações no prêço de um dêsses bens provoca variações no mesmo sentido nos prêços dos outros.

É o caso do leite, que pode ser alternativamente empregado como bebida, ou no fabrico do queijo ou da manteiga.

Se aumenta a procura de manteiga e sóbe o respectivo prêço, dá-se uma redistribuïção no

(366) Cf. *supra*, p. 247.

(367) Ugo Papi, *Lezioni*, vol. cit., p. 202.

(368) Cf. *supra*, p. 249.

emprêgo do leite, restringindo-se a oferta dêste como bebida, ou diminuindo a produção do queijo e aumentando a produção de manteiga. Correspondentemente, aumenta o prêço do leite e do queijo (369).

e) — Duma maneira geral, pode dizer-se que as flutuações dos *prêços a retalho* são mais tardias e menos intensas — em virtude da sua maior «inércia» ou «viscosidade» — do que as dos *prêços por grosso*.

No fundo, porém, entre uns e outros existe uma relação de interdependência constante, que cumpre pôr em relêvo.

A uma elevação ou restrição dos prêços por grosso deve corresponder, em princípio, uma alta ou baixa *menos que proporcional* dos prêços a retalho.

A ausência de proporcionalidade será tanto mais acentuada quanto maior fôr a percentagem de despezas especiais nos prêços a retalho (370).

(369) R. Bachi, *Principii*, cit., p. 154-155; A. Amantia, *Principii*, cit., p. 218-219.

(370) Jean Marchal, *Prix de gros et prix de détail*, «Révue d'économie politique», 1931, p. 1231. As despezas especiais dos preços a retalho vão adicionar-se aos preços por grosso e são representadas essencialmente pelos seguintes elementos: salários, juro do capital imo-

Ao lado, porém, das influências exercidas pelos prêços por grosso, há influências estranhas que actuam sôbre os prêços a retalho e que provocam, ao lado duma extrema multiplicidade dêstes prêços, uma relativa independência dos seus movimentos, no tempo e no espaço, em relação aos prêços por grosso.

Essas influências consistem, duma maneira geral, no acréscimo de certos elementos dos prêços a retalho diversos dos prêços por grosso, como, por exemplo, os salários, os impostos e as despezas de publicidade e de transporte (371).

f) — O estudo da interdependência entre prêços dos *bens de consumo* e prêços dos *bens* (meios) *de produção* é problema deveras complexo.

A procura de bens directos ou de consumo significa, indirectamente, como nota BACHI, a procura de meios necessários para a sua produção, isto é, a procura de bens instrumentais.

À ligação entre a procura das duas categorias

bilizado pelo retalhista, renda do estabelecimento, impostos, despezas de transporte, de publicidade, de seguros, e o lucro do retalhista (*art. cit.*, p. 1228).

(371) J. MARCHAL, *Prix de gros et prix de détail*, cit., p. 1237; L. BAUDIN, *La monnaie et la formation de prix*, p. 132 e ss.

de bens correspondem relações entre os respectivos prêços (372).

MENGER e posteriormente VON WIESER construiram a chamada *teoria da imputação* ou *da atribuïção*, demonstrando que *o prêço dos meios de produção depende do prêço do produto*, proporcionalmente à contribuïção de cada um daqueles meios no processo produtivo.

O valôr do meio de produção será, teòricamente, igual ao valôr do produto marginal, isto é, ao valôr da parte do produto que se deve à intervenção («contribuïção produtiva») daquêle meio de produção (373).

«Relativamente aos bens intrumentais de fecundidade repetida (v. g. máquinas) (374) e aos meios que se destinam à produção dêstes bens instrumentais (metais, madeiras, etc.) a conexão entre os respectivos prêços e os prêços dos bens de consumo é complexa e incerta, em virtude de

(372) R. BACHI, *Principii*, cit., p. 151.

(373) R. BACHI, *Principii*, log. cit.; G. PIROU, *L'utilité marginale-De C. Menger a J.-B. Clark*, Paris, Domat-Montchrestien, 1938, p. 162 e ss.; Richard VON STRIGL, *Introduction aux principes fondamentaux de l'économie politique*, trad., Paris, Librairie de Medicis, 1939, p. 82-83 e 138. Cf. HENRI DELPECH, *Essai sur la théorie autrichienne de l'imputation*, Paris, 1934, referido por BAUDIN, *La monnaie et la formation des prix*, p. 83 e 600.

(374) Cf. *supra*, p. 249.

duas razões óbvias: *a*) — porque estes bens de consumo não resultam da utilização de um único bem instrumental, mas do emprêgo simultâneo de variadíssimos bens e serviços; e *b*) — porque os bens instrumentais de fecundidade repetida são aplicados à produção através duma sucessão de ciclos, que pode estender-se por largo espaço de tempo, dando lugar a uma sucessão de grandes massas de produtos» (375).

Além disso, na formação dos bens instrumentais concorrem diversas matérias primas, cujo prêço só muito indirectamente é influenciado pela procura dos bens de consumo, relacionando-se antes com as condições gerais da respectiva produção através do tempo (376).

— O fenómeno da correlação entre as várias categorias de prêços leva a concluir, através de um raciocínio indutivo, pela universalidade da dependência mútua entre todos os prêços, sejam eles quais fôrem, e, duma forma geral, entre todos os fenómenos económicos (377).

(375) R. Bachi, *Principii*, p. 152.

(376) R. Bachi, *Principii*, log. cit.

(377) Ugo Papi, *Lezioni*, I, p. 205. — As relações de *correlação* entre os preços e entre os fenómenos económicos em geral não devem confundir-se com as chamadas *relações funcionais*.

As relações funcionais estabelecem uma dependência absoluta entre duas ou mais quantidades variáveis, de modo que as respectivas variações se manifestam em forma recíproca. Entre as quantidades oferecidas e procuradas, de um lado, e os preços, de outro, criam-se relações funcionais.

As relações de correlação estabelecem concordâncias mais ou menos perfeitas entre as variações de duas ou mais quantidades, de forma que se uma dessas quantidades aumenta ou diminue, a outra ou outras variam no mesmo sentido *(correlação directa)*, ou em sentido contrário *(correlação inversa)*.

Essa concordância admite vários graus, para cujo cálculo se recorre ao chamado *coeficiente de correlação*, que se utiliza nos estudos de estatística.

Entre os preços, como dissemos, estabelecem-se relações de correlação. (Cf. P. Reboud, *Précis*, cit., I, p. 9-10).

85. O mercado imperfeito. A tríplice configuração do mercado dos produtos.

Nos tratados clássicos de economia política é uso estudar-se a formação dos prêços em regime de *perfeita concorrência*, opondo-lhe a análise da formação dos prêços em regime de *monopólio absoluto*.

A elaboração recente da teoria económica tem demonstrado, porém, a insuficiência e a irrealidade de semelhante atitude mental.

É que na sociedade real, como já noutro lugar acentuámos, o prêço forma-se, não em regime de concorrência pura ou de monopólio absoluto, mas em regime de *mercado imperfeito*, quere di-

zer, em regime intermédio entre aquelas duas hipóteses extremas, igualmente irreais e arbitrárias.

A moderna revisão crítica dos conceitos tradicionais de concorrência e de monopólio não se limita, como diz FRANCESCO VITO, a ilustrar êste ou aquêle aspecto da imperfeição dos mercados para apresentar novas soluções, mas encara de frente a reconstrução integral da teoria do prêço e do valôr à luz das múltiplas manifestações de imperfeição do mercado (378).

Sabemos como o primitivo regime de concorrência atómica entre grande número de pequenas emprêsas cedeu o passo a um regime de concentração e de coligações de produtores, em que reduzido número de grandes emprêsas entrechocam os seus interêsses no mercado (379).

Na vida económica actual o mercado dos produtos pode, em síntese, apresentar um tríplice aspecto:

a) — Para certas categorias de produtos, a oferta é repartida entre *emprêsas independentes* de dimensão desigual;

(378) FRANCESCO VITO, *Concorrenza imperfetta, monopolio collettivo ed economia corporativa*, cit., p. 53-54.

(379) Cf. *supra*, p. 101 e ss.

b) — Para outros produtos, algumas emprêsas concorrentes constituiram *coligações*, no intuito de regularem a concorrência com fins monopolísticos *(carteis)* agindo sôbre o volume da oferta, sôbre o nível de prêços ou sôbre o custo de produção. As várias coligações que assim se formam podem agrupar separadamente *tôdas* as emprêsas concorrentes ou só *parte* delas, continuando as restantes *(outsiders)* a produzir em condições de independência. A esta configuração do mercado pode dar-se a designação geral de *oligopólio* ou *polipólio* (380).

c) — Por último, em relação a determinados produtos, as emprêsas respectivas formaram uma única coligação, que monopoliza a oferta. É o caso denominado de *monopólio colectivo* ou *cartel totalitário* (VITO), em oposição ao conceito clássico de monopólio unitário (381).

Nas hipóteses *a*) e *b*) é característica comum a transposição da concorrência para um plano superior. É a tais hipóteses que se refere a recente elaboração teórica sôbre a *concorrência*

(380) A expressão *duopólio* (COURNOT, EDGEWORTH) aplica-se apenas ao caso de se constituirem dois cartéis entre todos os produtores de determinada categoria de produtos.

(381) F. VITO, *Concorrenza imperfetta*, etc., cit., p. 64 e 67.

imperfeita (J. ROBINSON) ou *monopolística* (E. CHAMBERLIN).

O caso do *monopólio colectivo* foi últimamente estudado pelo PROF. VITO (382), de cujas conclusões daremos conta separadamente.

Focaremos, em primeiro lugar, as características e a formação do prêço em regime de concorrência imperfeita ou monopolística, que abrange os dois primeiros aspectos do mercado, acima expostos.

86. O mercado imperfeito (cont.). Características do mercado e modos de formação de prêço em regime de concorrência imperfeita ou monopolística.

De acôrdo com as recentes investigações sôbre a concorrência imperfeita ou monopolística, podem resumir-se, da forma seguinte, as principais características do mercado, naquêle regime:

I) — *Quanto à procura:* falta generalizada de elasticidade da procura perante as variações dos prêços, em virtude da subordinação crescente do consumidor à influência da psicologia colectiva, da moda, dos hábitos, numa palavra, do meio económico em geral (383).

II) — *Quanto à oferta:*

A — Possibilidade de cada uma das emprêsas ou coligações concorrentes prever as repercussões da própria conduta sôbre a conduta das emprêsas rivais (CHAMBERLIN);

B — Diferenciação dos produtos e dos prêços (384).

São especialmente dignas de referência as recentes conclusões da teoria económica sôbre a acção dêstes dois novos elementos da *oferta* na formação dos prêços.

A — A *previsão das repercusões* da actividade de cada emprêsa, ou, na expressão de SCHNEIDER (385), a «estratégia conjectural do mercado»,

(382) F. VITO, *Concorrenza imperfetta*, p. 63 e ss.

(383) L. BAUDIN, *Le mécanisme des prix*, cit., p. 28-29.

(384) L. BALLANDE, *Entre la concurrence et le monopole*, «Révue d'économie politique», 1938, cit., p. 70.

(385) E. SCHNEIDER, *Bemerkungen zu einer Theorie der Raumwirtschaft*, in «Econometrica», Janeiro 1935, p. 79, citado por BAUDIN, *Le mécanisme*, p. 23.

não existe nas hipóteses da concorrência pura e do monopólio absoluto. No primeiro caso, porque os concorrentes são em número ilimitado; no segundo, porque tais concorrentes, por definição, não existem.

No mercado imperfeito, porém, tal como funciona na realidade, os produtores estão em condições de prever, não apenas — 1.º — as conseqüências *directas* da sua conduta sôbre o mercado, ao procurar o ajustamento da oferta e dos prêços, mas ainda — 2.º — as conseqüências *indirectas* dessa conduta, isto é, a reacção das emprêsas rivais.

Vejamos o que acontece ao prêço em cada uma dessas hipóteses.

1.º — Simples *previsão das conseqüências directas.*

Dois casos se podem verificar:

a) — cada um dos produtores parte do princípio de que a *quantidade* oferecida pelos produtores rivais não varia;

b) — cada produtor supõe que o *prêço* exigido pelos restantes permanece invariável.

a) — No primeiro caso, CHAMBERLIN generaliza a solução de COURNOT para a hipótese do *duopólio*, concluindo que o prêço vai descendo do

nível de prêço de monopólio à medida que aumenta o número de produtores, aproximando-se progressivamente do prêço de concorrência.

b) — No segundo caso, o abaixamento dos prêços por parte de cada produtor conduzirá, em última análise, ao prêço de concorrência, embora o número de produtores seja reduzido.

Como observa L. BALLANDE, o PROF. CHAMBERLIN adopta assim as soluções de PARETO e de BERTRAND, rejeitando as de EDGEWORTH e de PIGOU. Ao passo que estes autores sustentam a existência duma zona de indeterminação do prêço naqueles casos, CHAMBERLIN entende que a baixa do prêço por um dos produtores provoca uma série de baixas consecutivas por parte dos concorrentes, até se atingir, em teoria, o prêço de concorrência (386).

2.º — *Previsão das conseqüências totais* (directas e indirectas). Nesta hipótese, CHAMBERLIN chega à conclusão de que o prêço de equilíbrio tenderá a coincidir com o prêço de monopólio. É que o interêsse dos produtores consiste em

(386) L. BALLANDE, *Entre la concurrence et le monopole*, cit., p. 90-91; F. VITO, *Concorrenza imperfetta*, etc., cit., p. 56.

repartir entre si o máximo lucro líquido, obtido pelo prêço óptimo de monopólio (387).

B — Mais originais e interessantes se revelam as investigações realizadas sôbre o segundo dos novos elementos do mercado imperfeito, no capítulo da oferta: a *diferenciação dos produtos e dos prêços.*

1.º — *Diferenciação dos produtos:* Dois factores, essencialmente, determinam no mercado imperfeito a diferenciação dos produtos;

a) — a heterogeneidade natural das condições de venda (localização dos estabelecimentos no comércio retalhista, qualidades pessoais do vendedor, etc.);

b) — a diferenciação das características do produto, quer pela modificação nos seus elementos constitutivos, quer pela alteração do seu aspecto exterior (embalagem, côr), quer ainda — caso mais característico — pela adopção duma patente ou duma marca de fábrica, que individualize o produto.

CHAMBERLIN estuda particularmente o problema da diferenciação das características do

(387) L. BALLANDE, *artigo citado*, p. 91.

produto por efeito da adopção duma patente ou duma marca.

Para aquêle economista, tanto a patente como a marca de fábrica conferem aos produtos a que se aplicam uma natureza *monopolística.*

A sua disseminação nos mercados actuais leva o mesmo autor a concluir que «todos os produtos são virtualmente diferenciados, pelo menos ligeiramente, e tal diferenciação desempenha um papel considerável numa larga zona da actividade económica» (388).

É assim que, na teoria da formação dos prêços, se vem introduzir, ao lado dos elementos clássicos do prêço e das quantidades oferecidas e procuradas, um elemento novo, constituído pelo próprio «produto» diferenciado.

A concorrência tradicional entre os vários prêços é sobrepujada pela concorrência moderna entre os produtos. Cada produtor esforça-se por atrair a clientela para o seu produto, para a sua marca. No problema do equilíbrio, o produto deixa de ser uma constante, como postulava a teoria clássica: passa a ser uma variável, do mesmo modo que o prêço (389).

(388) L. BALLANDE, *art. cit.*, p. 71-72.

(389) F. VITO, *Concorrenza imperfetta*, cit., p. 57-58; L. BALLANDE, *Entre la concurence et le monopole*, p. 73; BAUDIN, — *Le mécanisme des prix*, p. 25 — nota que já

¿Até onde vai a liberdade de fixação do prêço de cada produto diferenciado?

É evidente que essa liberdade vai só até um determinado ponto, além do qual a clientela preferirá adquirir um produto de marca diversa, pertencente à mesma categoria industrial.

A maior ou menor facilidade com que os consumidores duma certa marca a substituem por outra similar, em conseqüência da variação dos prêços, define aquilo que se chama a *elasticidade de substituïção* (CHAMBERLIN) do produto.

Ao lado dêste limite à fixação dos prêços, o fabricante dum produto diferenciado está sujeito à *concorrência potencial* por parte de novas emprêsas que surgirão a lançar no mercado produtos idênticos se a margem de lucros exceder determinado nível.

Estes dois limites—elasticidade de subtituïção e concorrência potencial — têm uma importância decisiva para a revisão da noção tradicional de *monopólio*.

CHAMBERLIN e Mrs. ROBINSON notam que o produtor exclusivo duma mercadoria se encontra na mesma situação do fabricante dum «artigo de

em 1926 P. SRAFFA pusera em evidência êste novo aspecto da teoria do equilíbrio (*Laws of returns under competitive conditions*, «Economic Journal», Dez. 1926).

marca». Tanto um como outro se acham, afinal, em concorrência com os fabricantes de produtos sucedâneos e similares, e ambos estão sujeitos à concorrência potencial de novas emprêsas.

O monopolista já não é o produtor que tem o poder de dominar o prêço, adaptando-lhe a quantidade oferecida, como pretende a teoria clássica, mas simplesmente o único produtor duma mercadoria ou produto diferenciado que, por isso mesmo, exerce «uma certa influência sôbre o mercado».

Entre concorrência e monopólio não existe, portanto, uma diferença substancial, mas tão sòmente uma diferença de grau (VITO) (390).

2.º — *Diferenciação dos prêços:* A diferenciação dos produtos pode ser feita, como observa BAUDIN (391), de modo a satisfazer categorias ou classes diversas de consumidores. Daí a criação dos chamados *prêços diferenciais*.

Os prêços *diferenciais* ou *múltiplos* fundam-se na diferente capacidade de compra dos consumidores e na diversa elasticidade da procura de

(390) F. VITO, *Concorrenza imperfetta*, cit., p. 58-59; L. BALLANDE, *Entre la concurrence et le monopole*, cit., p. 74-75.

(391) L. BAUDIN, *Le mécanisme des prix*, cit., p. 26.

certos produtos, e têm por fim absorver, na medida do possível, as múltiplas rendas das várias classes de consumidores.

Para tal efeito, o mesmo produto é oferecido a prêços diferentes, por meio da simples modificação do seu aspecto exterior, ou por meio da oferta em períodos de tempo sucessivos ou em locais diversos, sem que a essa diferenciação de prêços corresponda uma disparidade apreciável na qualidade do produto ou no respectivo custo de produção (392).

A descriminação dos prêços é fenómeno freqüente em regime de concorrência imperfeita ou monopolística.

Como escreve Mrs. ROBINSON, «if there is «some degree of market imperfection there can «be some degree of discrimination. The market «is imperfect because customers wil not move «readily from one seller to another, and if it is «possible for an individual seller to divide his

(392) Cf. AMANTIA, *Prezzi multipli*, Catania, Studio Editoriale Moderno, 1938, p. 20 e ss. Este autor distingue entre *preços diferenciais* e *preços conjuntos*, considerando estes como os que são exigidos pelos vários tipos de um mesmo produto, sempre que lhes correspondam diferenças apreciáveis na qualidade ou no custo de produção.

«market into separate parts, price discrimination «become practicable» (393).

É sôbretudo no mercado retalhista que a prática de prêços diferenciais se torna mais acessível.

Já WALRAS lùcidamente notara que «pour les «industriels et les commerçants, il y a un art de «vendre la même marchandise à des prix diffé- «rents, et au prix le plus élévé possible à chaque «catégorie de consommateurs; et la pratique de «cet art leur est facilitée bien souvent par «l'irréflexion, la vanité ou le caprice de ces con- «sommateurs. Il suffit parfois de multiplier les «étiquettes pour multiplier les prix de vente et «pour trouver des acheteurs à chaque prix» (394).

A prática de prêços diferenciais no mercado retalhista pode verificar-se tanto no caso de prêço «discutido» como no caso do prêço «fixo» dos artigos de marca.

No primeiro caso, a maior ou menor diferenciação depende do tacto comercial do vendedor, e da maior ou menor capacidade de compra e perspicácia do comprador.

(393) Mrs. J. ROBINSON, *The economics of imperfect competition*, cit., p. 180; AMANTIA, *Prezzi multipli*, cit. p. 180; *Prezzi multipli*, cit., p. 173-174.

(394) L. WALRAS, Eléments d'économie politique pure, Paris, 1938, p. 443.

Quando o prêço é fixo, a descriminação faz-se através da diferenciação externa do produto, consoante a diversa capacidade económica dos adquirentes (395).

— Resumindo e concluindo: O regime de concorrência imperfeita ou monopolística caracteriza-se, por um lado, pela inelasticidade da procura, e por outro, pela previsão das repercussões da actividade de cada produtor no mercado e pela diferenciação dos produtos e dos preços.

Naquele regime o *prêço* tende a fixar-se, independentemente de outros factores correctivos, entre o prêço de concorrência pura e o prêço de monopólio absoluto, que constituem os limites teóricos, de harmonia com a concepção clássica.

Mas, como nota WESSELS (396), não é fácil deduzir uma lei precisa relativa à formação dos preços em regime de concorrência monopolística. É necessário estudar separadamente cada um dos mercados, conforme as várias categorias industriais dos produtos.

No sistema corporativo, o regime de concorrência imperfeita funciona, porém, de modo a

(395) AMANTIA, *Prezzi multipli*, p. 188-189.

(396) T. WESSELS, *Bemerkungen zur Theorie der Kartellpreise*, in «Schmollers Jahrbuch», Outubro 1935, p. 41, citado por BAUDIN, *Le mécanisme des prix*, p. 33.

que os interesses particulares das várias emprêsas concorrentes se subordinem constantemente ao conseguimento da disciplina unitária e orgânica da produção, no interêsse nacional.

A acção directa e indirecta dos organismos corporativos e do Estado tem, dest'arte, como veremos, uma influência prependerante sôbre a formação de prêço em regime de mercado imperfeito.

Antes, porém, vamos referir-nos ao problema da formação do prêço em regime de *monopólio colectivo* ou *cartel totalitário* (VITO), em que uma única coligação de produtores monopoliza a oferta de determinada categoria de produtos.

87. O mercado imperfeito (concl.). Formação do prêço em regime de monopólio colectivo.

O monopólio colectivo não é mera hipótese teórica, de rara correspondência na realidade.

Pelo contrário, no sistema económico corporativo são freqüentes os *consórcios* ou *carteis* (facultativos ou obrigatórios) que abarcam em si tôda a produção de determinada mercadoria.

A análise da formação do prêço nêste regime foi recentemente abordada pelo eminente PROF. FRANCESCO VITO, cujas conclusões passamos a expôr resumidamente.

Em síntese, o regime de monopólio colectivo apresenta os seguintes caracteres distintivos em relação ao regime de concorrência imperfeita:

a) — Produção duma determinada mercadoria centralizada num único cartel;
b) — Inexistência de emprêsas rivais, e conseqüente desnecessidade de prever as reacções da própria conduta sôbre essas emprêsas;
c) — Possibilidade duma reduzida diferenciação dos produtos fabricados pelo cartel;
d) — Limites à fixação do prêço: 1.º — Elasticidade de substituïção por produtos sucedâneos; 2.º — Concorrência *potencial* de novas emprêsas; 3.º — Concorrência *latente* entre as várias emprêsas coligadas, em virtude da persistência de individualidade e de interêsses distintos entre estas (397).

O regime de monopólio colectivo não elimina, pois, a concorrência. Sob certo sentido, também êste regime é um regime de concorrência imperfeita. Confirma-se assim a análise, já feita, da oposição entre concorrência e monopólio, que

(397) F. Vito, *Concorrenza imperfetta*, p. 69.

não passa duma diferença de grau. Há sempre elementos concorrenciais e monopolísticos combinados.

Mas no regime de monopólio colectivo a influência sôbre o mercado e sôbre o prêço por parte do produtor é mais intensa do que no regime de concorrência imperfeita. Nêste regime o produtor individual, que monopoliza o «produto diferenciado», está sujeito à concorrência efectiva dos produtos *similares*, concorrência que só muito fracamente se faz sentir no regime de cartel totalitário. Nêste último, a elasticidade de substituïção refere-se, não já a produtos idênticos ou similares, mas a produtos *sucedâneos*. Por isso é mais fraca.

Vito considera essencial, na fixação do *prêço máximo* em regime de monopólio colectivo, a análise da influência da *concorrência latente* entre as emprêsas coligadas.

Por outro lado, na fixação do *prêço mínimo* é fundamental o exame do problema dos *custos* das várias emprêsas agrupadas.

No monopólio unitário, observa Vito, o prêço fixa-se ao nível que assegura ao monopolista o lucro máximo. Mas tal prêço é baseado, de um lado, sôbre a curva dos custos da emprêsa, e, de outro, sôbre a curva da procura.

No monopólio colectivo não existe uma única

curva de custos, mas tantas quantas as emprêsas coligadas. E um dos fins primaciais da coligação é precisamente a redução dos custos fixos.

Nesta hipótese, o prêço virá a fixar-se a um nível superior ao de concorrência e será o resultado de um *compromisso entre as exigências das curvas dos custos das várias emprêsas coligadas.*

Em última análise, o prêço *mínimo* tendará a estabelecer-se ao nível do custo da emprêsa marginal, entre as emprêsas consorciadas.

O efeito característico da *concorrência latente* cifra-se em impedir que se atinja o prêço *máximo* do monopólio unitário (398).

Pràticamente, portanto, o prêço de monopólio colectivo oscila numa *zona de indeterminação* entre um máximo — determinado pela concorrência latente — e um mínimo — indicado pelo custo da emprêsa marginal (399).

No sistema corporativo o funcionamento dos monopólios colectivos está igualmente sujeito a uma disciplina unitária, a que na devida altura faremos referência.

(398) F. Vito, *Concorrenza imperfetta*, p. 70-73.

(399) Cf. G. Frisella Vella, *Sindacati e teorica del prezzo corporativo*, Catania, Studio Editoriale Moderno, 1935, p. 93.

§ 2.º

ACÇÃO DOS ORGANISMOS CORPORATIVOS E DO ESTADO

I) Acção indirecta (sôbre a oferta e a procura).

A. REGULAMENTAÇÃO DO VOLUME DA PRODUÇÃO.

88. Os dois problemas fundamentais da economia da emprêsa.

No desenvolvimento da sua actividade produtiva, a emprêsa privada tem de resolver dois problemas fundamentais:

a) — um problema *comercial*, relativo às *dimensões* da emprêsa, ao *volume* da sua produção; e

b) — um problema técnico, concernente à combinação óptima dos *factores da produção* (matérias primas, instalações, mão de obra, etc.), de modo a obter o produto com o *mínimo custo* (400).

Mas os dois problemas são, no fundo, interdependentes.

(400) L. Amoroso, *Principii*, cit., p. 128-129.

A solução do problema do «quantum» da produção supõe a prévia resolução do problema do respectivo custo. E, por seu turno, êste só pode ser definitivamente arrumado uma vez assente a quantidade a produzir.

A verdade é que, como sublinha AMOROSO, não há verdadeiramente dois problemas, mas um só, cujas incógnitas devem ser determinadas *simultâneamente*.

Em todo o caso, por insuficiência da mente humana para tudo abarcar num só golpe de vista, não pode a análise teórica prescindir do exame isolado de cada um daqueles problemas (401).

É por isso que, no estudo que vamos fazer da regulamentação corporativa da produção, abordaremos em primeiro lugar a disciplina do *volume* da produção e, em segundo lugar, a disciplina do *custo* da produção.

89. A regulamentação da produção e o primado da procura.

O princípio basilar em matéria de regulamentação da produção, ou, por outras palavras, em matéria de disciplina da *oferta* de produtos, é o do *primado da procura* (BAUDIN).

(401) L. AMOROSO, *Principii*, p. 130.

«Alors qu'un vaste horizon de possibilités «s'ouvre devant l'acheteur qui dispose de mon-«naie, le vendeur n'a qu'un champ d'action «étroit: il doit trouver acquéreur pour sa mar-«chandise. Il ne peut recourir à aucune substitu-«tion et la composition de son tableau de désirs, «avant que la vente ne soit réalisée, a toujours «quelque chose des rêves de Perrette portant «son pot au lait» — escreve LOUIS BAUDIN (402).

A economia da produção consiste, afinal, como nota êste autor, na *construção prévia da curva de procura social*.

90. Objectivos da disciplina corporativa do volume da produção. Meios de realização.

Em virtude do princípio fundamental do primado da procura, a acção dos organismos corporativos *(latu sensu)* e do Estado, em matéria de disciplina do «quantum» da produção deve visar essencialmente dois objectivos:

1.º — Limitar o volume de produtos a um *máximo*, quando a oferta tende a exceder a procura;

(402) L. BAUDIN, *La monnaie et la formation des prix*, cit., p. 38.

2.º — Estimular a produção quando esta tende a ficar àquem do consumo.

¿Quais os *meios* de que se devem servir os órgãos corporativos e o Estado para alcançarem semelhantes objectivos, reclamados pela disciplina unitária da produção, no interêsse social?

A nosso ver, podem tais *meios* classificar-se em dois grupos:

I) — *Meios unilaterais:* Consistirão em *regras legislativas*, emanadas do Estado, na sua função de supremo coordenador e orientador da economia nacional; e em *normas corporativas* (regulamentos, tarifas) sôbre disciplina da produção, emanadas das corporações ou dos órgãos corporativos subordinados.

II) — *Meios bilaterais:* Tratar-se-á de *acordos intercorporativos* sôbre o volume da produção, sôbre aquisição de matérias primas, etc.

Foquemos, mais de perto, o conteúdo de cada uma destas categorias:

I) — As regras jurídicas gerais e as normas corporativas económicas têm conteúdo diverso, que essencialmente se pode reconduzir às seguintes rúbricas:

a) — Fixação de máximos (contingentes) de produção para cada emprêsa ou agrupamento de emprêsas (carteis, grupos);

b) — Constituïção e «contrôle» de *coligações obrigatórias*, criadas com o fim de limitarem e regularizarem o volume da oferta de determinados produtos ou com o objectivo de estimularem e desenvolverem a produção de outros, até aí deficitária, em melhores condições económicas e técnicas.

c) — Coordenação e disciplina dos *consórcios voluntários*, que o sistema corporativo acolhe e reconhece, dadas as duas vantagens, procurando apenas evitar os inconvenientes da sua actividade monopolística, e, em particular, regulamentando o volume da sua produção;

d) — Autorização para a *ampliação do capital* e das *dimensões* das emprezas e das coligações: contrôle dos *investimentos* e, em especial, do *auto-financiamento* (Vito) ou reinvestimento de lucros não distribuídos, por parte das emprezas, combinado com uma política de investimentos publicos;

e) — Autorização para instalação de *novas*

emprezas, consoante as necessidades da produção e as flutuações da procura o indicarem;

f) — No domínio da agricultura, prevenção das *más colheitas*, por meio dum sistema de armazenagem (enceleiramento) racional, de forma a regularizar o volume anual da oferta;

g) — Incitamento a aumentar o volume da oferta de determinados produtos, estimulando e defendendo a poupança particular e os investimentos em actividades deficitárias, e concedendo prémios aos produtores mais zelosos e facilidades (subsídios, créditos, etc.) aos menos favorecidos;

h) — Regulamentação do comércio internacional, restringindo ou alargando a importação e exportação de determinados produtos, conforme as necessidades do consumo nacional: tratados de comércio, uniões aduaneiras, direitos de preferência, contingentes, proïbições de importação e exportação, princípio da reciprocidade, etc.

II) — Os *acordos intercorporativos* podem dizer respeito: *a*) — ao volume da produção entre duas ou mais corporações, ou *b*) — ao regime de aquisição de matérias primas ou de semi-produtos.

Nêstes acordos, sujeitos à aprovação dos órgãos corporativos superiores e do Estado, realiza-se concretamente a solidariedade entre os vários factores da produção, mediante a conciliação de interesses opostos e a sua subordinação às exigências dos interêsses superiores da produção nacional (403).

B. DISCIPLINA DO CUSTO DE PRODUÇÃO

91. Noções fundamentais: Princípio da produtividade marginal. Custo total, custo unitário médio e custo unitário marginal. O limite dos custos decrescentes e a dimensão óptima da emprêsa. O ponto de máximo rendimento líquido. Disparidade dos custos médios. O prêço de oferta. A emprêsa marginal e as rendas diferenciais.

O segundo problema fundamental da economia da emprêsa (problema técnico) é, como

(403) Sôbre êste número, vejam-se: CELESTINO ARENA, *La carta del lavoro*, cit., p. 356 e ss.; UGO PAPI, *Lezioni di economia politica corporativa*, cit., vol. 3.°, p. 279 e ss.; C. ARENA, *La proprietà di impresa e il complesso economico corporativo*, apud «Archivio di studi corporativi», vol. IX, 1938, p. 317 e ss.; G. TASSINARI, *Disciplina corporativa della produzione e comercio estero*, in «Archivio» cit., vol. VI, 1935, p. 233 e ss.; A. SERPIERI, *Principii di economia politica corporativa*, cit., p. 202 e ss.; ODDONE FANTINI, *Politica di difesa e di incremento del risparmio*, apud «Rivista di politica economica», Fevereiro 1940, p. 85 e ss.; F. VITO, *Risparmio forzato e*

dissemos, o da combinação óptima dos factores produtivos, de modo a obter-se o *custo mínimo* de produção (404).

A sua solução depende, em grande parte, da resolução do problema comercial sôbre o volume da produção.

---

cicli economici, apud «Cicli Economici», Pubbl. della Univ. Cattol. del Sacro Cuore, Milano, Vita e Pensiero, 1937, p. 74 e ss.; A. PIGOU, *Economia del benessere*, in «Nuova Collana di Economisti», vol. X, cit., 1934, p. 207 e ss.; WERNER SOMBART, *Le socialisme allemand*, Paris, Payot, 1938, trad., p. 340 e ss.

(404) O *conceito* de custo de produção pode encarar-se sob um tríplice aspecto (FANNO): a) *custo fisio-psicológico*, isto é, a soma de trabalhos e de sacrifícios necessários ao conseguimento de um determinado bem económico; b) *custo monetário*, ou seja, o conjunto de despezas de produção (MARSHALL) avaliáveis em dinheiro; e c) *custo técnico* ou *real*, representado pela quantidade de bens materiais empregados na produção.

Quando no texto falamos de custo de produção, temos sempre em vista o segundo daqueles sentidos: custo monetário ou despezas de produção.

As despezas de produção podem classificar-se em dois grupos principais: *despezas gerais* e *despezas especiais* ou *específicas*, conforme são ou não comuns a todo o processo produtivo.

As *despezas gerais* abrangem duas categorias: *variáveis* e *fixas* ou *constantes*, consoante tendem ou não a variar com as alterações do volume da produção.

As *despezas especiais* são de natureza essencialmente variável.

Como despezas *gerais fixas*, temos: *a)* honorários do chefe da empresa; *b)* despezas de administração; *c)* juro do capital investido; *d)* amortização do capital, e dos imóveis e máquinas; *e)* rendas pela ocupação de imóveis; *f)* impostos; *g)* seguros; *h)* fundo de reserva contra riscos; *i)* publicidade.

Como despezas *gerais variáveis*, temos: *a)* conservação das máquinas e instrumentos; *b)* conservação dos imóveis; *c)* combustíveis e fôrça motriz; *d)* iluminação, aquecimento, etc.; *e)* reparações.

Nas despezas *especiais* incluem-se: *a)* matérias-primas (aquisição, transporte, armazenagem, manipulação); *b)* salários da mão de obra; *c)* embalagem e acondicionamento dos produtos para venda.

Cf. P. JANNACCONNE, *Il costo di produzione*, Torino, 1901, p. 73 e ss.; PELIO MARRANI, *Del costo di produzione nella economia corporativa*, Padova, Cedam, 1938, p. 55 e ss.; M. FANNO, *Principii di scienza economica*, Parte I, Padova, Cedam, 1938, p. 211-214.

A regulamentação corporativa do volume da produção vem facilitar a resolução do problema comercial e, através dêste, a do problema do custo, fixando máximos ou, pelo menos, controlando as variações dêsse volume.

Sob o impulso da iniciativa particular e do interêsse pessoal, a combinação dos factores da produção por parte da emprêsa privada orienta-se pelo princípio da *produtividade marginal*.

Em termos simples, êste princípio traduz-se no emprêgo dos factores da produção (natureza, capital, trabalho, organização) de modo que a *última dose* ou *fracção* de cada um dêsses facto-

res proporcione idêntico acréscimo da quantidade produzida.

Assim, por exemplo, o empresário procurará combinar os factores produtivos de forma que, em dado momento, lhe seja indiferente utilisar mais uma dose de mão de obra, ou de máquinas, ou de capital, por ser idêntico, em qualquer dos casos, o acréscimo obtido no volume da produção.

Nêsse momento, alcança-se aquilo que em teoria se chama o *nivelamento das produtividades marginais* dos vários factores (405).

A *produtividade* de cada fracção ou dose dos factores de produção mede-se, assim, pela quantidade de produto atribuível ou imputável a essa dose.

Quando se considera a *última* dose utilizada e o acréscimo de produção que ela proporciona, tem-se em vista a produtividade *marginal* ou *final*.

Designa-se por produtividade *média* de um factor o quociente obtido pela divisão do número total das unidades produzidas *(produtividade total)* pelo número total de doses utilizadas dêsse factor.

---

(405) Ugo Papi, *Lezioni*, vol. 1.°, p. 125 e ss.; L. Amoroso, *Principii*, p. 132 e ss.; R. Bachi, *Principii*, p. 219 e ss.

Correspondentemente, denomina-se *custo marginal* (ou *custo diferencial*) o custo (despezas) da última dose empregada do factor de produção de que se trata, ou, por outras palavras, a diferença entre o custo total para produzir uma quantidade x e o custo total necessário para produzir uma quantidade adicional: $x + n$.

E custo *unitário médio* será o quociente obtido dividindo o custo *total* (despezas totais com os factores de produção utilizados) pelo número de unidades produzidas (406).

A experiência revela que, quando numa determinada combinação produtiva de operários, máquinas e matérias primas se aumentam sucessivamente, em doses iguais, v. g. o número de operários e o volume de matérias primas, o produto irá, até certo ponto, crescendo.

Mas em dado momento será necessário aumentar também o número de máquinas, porque nêsse momento a quantidade do produto não cresce em proporção com as doses sucessivas dos restantes factores.

Quere dizer: os custos médios e marginais —

---

(406) R. Bachi, *Principii*, p. 209 211 e 217; U. Papi, *Lezioni*, vol. 1.°, p. 130 e ss.

a princípio decrescentes — tornam-se *crescentes* a partir de certa combinação dos factores.

Trata-se de um princípio geral aplicável à produção de todos os bens. Em tôdas as combinações produtivas, o factor não aumentável *limita* a produtividade dos demais.

A combinação óptima dos factores produtivos é, dest'arte, assinalada pelo «*limite dos custos decrescentes*» (PAPI). A êste limite corresponde a dimensão mais económica da emprêsa, quere dizer: o volume de produção obtido ao mínimo custo unitário médio (407).

O mínimo custo unitário médio assinala, por seu turno, o limite mais baixo a que pode descer o *prêço unitário de venda* do produto. Abaixo dêsse custo o empresário sofre um prejuízo e a exploração da emprêsa deixa de ser remuneradora.

Mas em regime de concorrência imperfeita, em que cada emprêsa monopoliza a venda dum «produto» diferenciado, o produtor é levado, na mira do máximo ganho monetário, a exceder o limite dos custos decrescentes, alargando o volume da produção além do quantitativo realisável ao mínimo custo médio.

Êsse alargamento do «quantum» da produção

(407) U. PAPI, *Lezioni*, vol. cit., p. 132 e 136.

irá até ao ponto em que o *custo unitário marginal* (408) *iguale o prêço de venda*, embora o custo médio lhe seja sensivelmente inferior. Dêste modo, o produtor embolsa tôdas as diferenças entre o custo unitário marginal e o prêço de venda unitário, realizando o *máximo lucro* ou *rendimento líquido*.

Acima dêste ponto, o rendimento líquido iria baixando e subindo o custo unitário médio, até que êste atingisse o prêço de venda. Ultrapassado êsse limite, o produtor começaria a sofrer prejuízos.

É o que se vê do seguinte quadro:

(408) O *custo unitário marginal (m)* é a relação entre o aumento de despeza destinado a alargar o volume da produção *(d)* e o número de unidades que vão acrescer às anteriores *(n)*. Ou seja $m = \frac{d}{n}$. Distingue-se do custo de produção marginal ou custo diferencial, que é, como dissemos, a diferença entre o custo *total* para produzir uma quantidade x de produtos e o custo *total* necessário para produzir uma quantidade adicional, $x + n$. (PAPI, *Lezioni*, vol. 1.º, p. 122 e 137).

Volume total da produção	Custo total	Custo unitário médio	Custo unitário marginal	Preço de venda unitário	Rendimento bruto total	Rendimento líquido total
3.500	18.550	5,3	–	10	35.000	16.450
4.000	20.000	5,0	2,9	10	40.000	20.000
4.500	20.250	4,5	0,5	10	45.000	24.750
5.000	23.000	4,6	5,5	10	50.000	27.000
5.500	26.400	4,8	6,8	10	55.000	28.600
6.000	31.200	5,2	9,6	10	60.000	28.800
6.500	36.190	5,5	10,0	10	65.000	28.810
7.000	41.600	5,8	10,8	10	70.000	28.400
8.500	63.750	7,5	17,4	10	85.000	21.250
10.000	100.000	10,0	19,5	10	100.000	0

A *dimensão óptima* da emprêsa, isto é, aquela em que a exploração se faz ao mínimo custo unitário médio, é a representada pela produção de 4.500 unidades, ao custo médio de 4,5, sendo o rendimento líquido total de 24.750.

Mas o quantitativo que garante ao empresário o máximo lucro é, como se vê daquele quadro, o de 6.500 unidades, e em que o custo marginal (10,0) coincide com o prêço de venda (10), sendo o rendimento líquido de 82.810.

Daqui se conclue que, em regime de concorrência imperfeita, o volume de produção que se

obtem ao mínimo custo médio e o volume que assegura ao empresário o máximo ganho *não coincidem* (409).

Por isso não coincidem também, em regra, as curvas do custo unitário médio e do custo unitário marginal.

A experiência demonstra, além disso, que, no mercado, os custos unitários médios das diferentes emprêsas que vendem os mesmos produtos não são iguais.

É o que sucede, por exemplo, num consórcio de produtores, em que os custos unitários não são idênticos para as várias emprêsas coligadas. Essa diversidade de custos está relacionada com múltiplas circunstâncias, dependentes da melhor ou pior combinação dos factores produtivos.

Designa-se por *prêço de oferta* o prêço unitário mínimo a que cada um dos produtores está disposto a vender o seu produto, prêço que coincide com o mínimo custo unitário médio.

No nosso quadro êsse prêço de oferta será de 4,5.

Mas quando várias emprêsas fabricam o mesmo produto a custos unitários médios dife-

(409) U. Papi, *Lezioni*, vol. I.º, p. 139; Cf. L. Ballande, *Entre la concurrence et le monopole*, cit., p. 80-81.

rentes, é visível que o limite, abaixo do qual o prêço de oferta não pode descer, é fixado teòricamente pelo *mais alto custo unitário* entre os custos mínimos das várias emprêsas.

Denomina-se *produtor marginal* ou *emprêsa marginal* o produtor ou emprêsa cujo custo mínimo é o mais elevado entre as várias emprêsas do mesmo ramo, e que, em teoria, seria eliminado se o prêço de venda descesse abaixo do seu mínimo custo unitário.

Nêsse caso, os produtores que trabalham a custos unitários inferiores realizam um *lucro* ou *renda*, a que se dá o nome de *lucro* ou *renda diferencial*, constituída pela diferença entre o respectivo custo unitário e o custo mínimo da emprêsa marginal (410).

Daqui se conclue que o mínimo custo unitário não é elemento do prêço de venda (BAUDIN), mas apenas o seu *limite mínimo* (411), do mesmo modo que o custo unitário marginal assinala o *limite máximo* do volume da produção e do lucro do produtor, quando coincide com o prêço de venda.

(410) Cf. PAPI, *Lezioni*, vol. cit., p. 144-145; L. AMOROSO, *Principii*, cit., p. 153-155.

(411) Cf. L. BAUDIN, *La monnaie et la formation des prix*, cit., p. 40.

92. Meios a que recorre o sistema corporativo para realizar a disciplina do custo de produção. Disciplina directa e indirecta.

Munidos destas prévias noções fundamentais, podemos agora abordar, com segurança, o complexo problema da disciplina corporativa do custo de produção.

É claro que as noções de custo médio unitário e de custo unitário marginal, a que nos temos referido, são noções teóricas e abstratas. Na realidade, êsses custos são de dificílima determinação, em virtude da sua constante mobilidade, que afecta as próprias despezas fixas (412).

Na economia dinâmica, o problema da combinação dos factores da produção complica-se, em virtude de ser necessário entender a produtividade de cada um dos factores não só em função do seu quantitativo actual, mas ainda em função da velocidade com que variam.

Ao modificar a combinação actual dos factores da produção há que atender ao esfôrço ne-

(412) Veja-se, a êste respeito, U. PAPI, *Lezioni*, vol. 3.º, p. 41 e ss. e 50-52; P. MARRANI, *Del costo di produzione*, cit., p. 197-199; EDOARDO ARDEMANI, *Costi e prezzi nelle concerie al cromo*, Univ. Catt. del Sacro Cuore, Milano, Vita e Pensiero, 1940, p. 1 e ss.

cessário para modificar os hábitos técnicos, vencendo a inércia da empresa.

O problema ainda mais se complica se, na determinação dos factores da produção, se tomarem em consideração as variações dos preços no tempo.

Quere dizer: na economia dinâmica, o custo da produção é a um tempo função das condições técnicas, do passado da empresa, dos preços presentes e futuros, dos factores da produção, da velocidade da produção, da aceleração prevista da quantidade a produzir de harmonia com as presumíveis possibilidades do mercado no futuro, etc.

As apreciações subjectivas por parte do produtor desempenham, assim, no cálculo dinâmico do custo e do volume da produção, um papel preponderante (413).

Por isso, o custo de produção *efectivo* não é determinável prèviamente pelo produtor, mas só após a produção ultimada. E uma vez conhecido só tem valor em relação ao passado, porque o custo futuro pode vir a ser sensìvelmente diverso.

---

(413) Amoroso, *La dinamica dell'impresa*, apud «Rivista italiana di statistica, economia e finanza», Setembro 1933; A. Degli Espinosa, *Il controllo dei costi*, in «Rivista di politica economica», 1938, p. 366 368.

Por outro lado, como acima observámos, em regime de concorrência imperfeita, os custos unitários médio e marginal variam de empresa para empresa.

Estas dificuldades, porém, não excluem a possibilidade de realizar a disciplina e a redução dos custos, através da acção dos organismos corporativos e do Estado.

A disciplina corporativa do custo pode realizar-se sob duas formas: *disciplina directa* e *disciplina indirecta*.

A *disciplina directa* só é pràticamente realizável na fase em que o produtor faz os seus cálculos aproximados, tomando em conta as variáveis que atrás apontámos, e em que se propõe combinar ou alterar em certa medida os factores da produção.

É nesta fase — a *fase activa* — que os órgãos corporativos e o Estado estão em condições de verificar se os cálculos do produtor se mostram ou não de harmonia com os interêsses superiores da produção nacional, tendo em vista a redução dos custos ao mínimo compatível com a remuneração justa dos factores da produção.

É claro que, tanto os cálculos do produtor, como as apreciações dos órgãos corporativos,

têm natureza hipotética, que o futuro pode alterar. Isso não impede, porém, que, em teoria, tal modo de disciplina seja admissível e eficiente (414).

A *disciplina indirecta* dos custos obtem-se, teòricamente, através de quatro processos essenciais:

1.º — *Regulamentando o volume da produção*, muitas empresas que, em vista do máximo ganho, praticam custos unitários médios superiores ao mínimo indicado pela óptima dimensão da empresa (415), serão levadas a reduzir o «quantum» da produção e, conseqüentemente, a aproximar-se do mínimo custo unitário médio e marginal.

De igual modo, compete aos órgãos corporativos determinar a óptima dimensão duma empresa, quando esta se constitui de novo, dadas as condições especiais de informação e de visão superior de que êsses órgãos dispõem.

2.º — *A determinação da empresa marginal*, em cada sector produtivo, por parte dos órgãos

(414) A. Espinosa, *Il controllo dei costi*, cit., p. 369.
(415) Cf. *supra*, p. 324.

corporativos, tem uma influência fundamental na disciplina do custo.

É sôbre a empresa marginal — em regra de reduzido tamanho — que devem concentrar-se os esforços para a redução e racionalização do custo por parte dos órgãos corporativos.

Uma vez determinada essa emprêsa — o que na prática não parece tarefa impossível — cumpre aos órgãos corporativos estudar a respectiva situação económica e técnica, elaborando um plano de reconstrução e de aperfeiçoamento técnico, administrativo e financeiro, de forma a renovar e potenciar a sua eficiência produtiva.

Em especial, estará indicada a concessão de créditos ao produtor marginal, sob a tríplice forma de crédito comercial, bancário e financeiro (416).

A redução do custo da emprêsa marginal tem por efeito a redução dos *lucros* ou *rendas diferenciais* das emprêsas do mesmo ramo que produzam a custos inferiores.

(416) Luigi Federici, *Il mito del profitto «legittimo» e la riduzione dei costi in regime corporativo*, apud «Rivista di politica economica», 1938, p. 1007-1011: Carlo Fabrizi, *Le nuove disposizioni per il credito alla piccola industria*, apud «Rivista di politica economica», 1939, p. 998 e ss.

A redução das rendas diferenciais aparece, assim, indirectamente, como uma conseqüência da disciplina corporativa do custo de produção.

A igualdade das categorias é, de resto, como afirma C. E. FERRI, uma premissa teórica e ao mesmo tempo um resultado prático do sistema corporativo.

Mas a tendencia para a redução das rendas diferenciais não significa que o sistema corporativo procure eliminar todos e quaisquer rendimentos diferenciais.

As «*quási-rendas*» elaboradas pela teoria tradicional, isto é, aquelas vantagens relativas que cada produtor obtem à custa de invenções, de aperfeiçoamentos industriais, de melhor preparação técnica, ou de superiores qualidades pessoais de direcção e de organização, — essas são inteiramente admissíveis e consideradas até como estímulo necessário ao progresso económico.

O que o sistema corporativo se propõe eliminar é o «espírito de lucro» do capitalismo liberal.

«La rendita — escreve FERRI — scompare «nella teoria ed è eliminata nella pratica come «dono gratuito conseguito da alcune categorie «sociali nei confronto di altri, rimane ed è poten-«ziata nel suo aspetto di redditto differenziale

«guadagnato da chi più dà alla produzione e «quindi più deve ricevere» (417).

3.º — *A disciplina corporativa do salário e da oferta e procura de mão de obra* tem, do mesmo modo, uma influência saliente na regulamentação do custo de produção, estabelecendo salários equïtativos através dos contratos colectivos de trabalho.

O seguro obrigatório contra desastres de trabalho, invalidez, doença, etc., a aplicação de normas de higiéne do trabalho, a regulamentação do horário do trabalho, — tudo são providências que vão influir indirectamente sôbre o montante dos custos.

A actividade dos órgãos corporativos reduz, além disso, os demais *riscos* da emprêsa, cujo montante presumível está, regra geral, incluído na renumeração normal do empresário.

A atenuação dêsses riscos pela disciplina corporativa vai igualmente influir sôbre o custo de produção (418).

---

(417) C. E. FERRI, *Le rendite nell'ordine corporativo*, apud «Problemi fondamentali dello Stato corporativo», Univ. Catt. del Sacro Cuore, Milano, Vita e Pensiero, 1935, p. 107, 111 e 114.

(418) Cf. GINO ARIAS, *Corso*, cit., p. 188-201; MARRANI, *Del costo di produzione*, cit., p. 48.

4.º — *A constituïção e o favorecimento de agrupamentos obrigatórios e voluntários de produtores* tem, como se sabe, influência visível na redução do custo de produção, pela diminuïção das despezas gerais.

MANOILESCO enumera do seguinte modo as vantagens dos agrupamentos de produtores ou sindicatos industriais:

1.ª — Realizam a normalização e «tipização» das matérias primas que adquirem;

2.ª — Realizam a concentração da produção do país nas emprêsas mais aperfeiçoadas e que trabalham ao mínimo custo.

3.ª — Dividem racionalmente a produção de cada ramo sindicado entre as diferentes emprêsas, especializando cada uma delas na produção de certos artigos;

4.ª — Impedem o sôbreinvestimento e o desperdício de capitais;

5.ª — Organizam o aprovisionamento racional de matérias primas entre as emprêsas sindicadas;

6.ª — Organizam o crédito necessário às emprêsas sindicadas, por meio de *bancos da especialidade;*

7.ª — Criam emprêsas comuns para aproveitamento dos seus desperdícios e produtos secundários;

8.ª — Organizam a venda em comum dos seus produtos, realizando economias na distribuïção, na publicidade e nas despezas de comercialização;

9.ª — Realizam acordos com os outros ramos da produção, do comércio e do transporte;

10.ª — Permitem o exercício de um contrôle real dos prêços dos produtos;

11.ª — Constituem instituïções comuns de investigação científica, interessando o aperfeiçoamento técnico e económico do ramo sindicado (419).

— Obtida, dest'arte, a disciplina e a redução do custo de produção na economia corporativa, falta apenas realizar, por parte dos organismos corporativos e do Estado, a *adaptação do prêço de venda ao custo mínimo*, adaptação conseguida através das providências que deixamos indicadas, de forma a obter-se o prêço mínimo compatível com a justa remuneração dos factores da produção.

Esta medida respeita, porém, à matéria da

(419) MANOILESCO, *Le siècle du corporatisme*, cit., p. 291-292. «Renoncer à la rationalisation syndicale, parce «qu'elle peut engendrer des abus, serait tout aussi intel«ligent que de renoncer à la locomotive, parce qu'elle «peu dérailler».

acção *directa* do Estado e das corporações sobre o nível de prêços, que estudaremos na devida altura.

C. DISCIPLINA DA CONCORRÊNCIA.

93. Generalidades. Tipos de concorrência. Concepção liberal e concepção corporativa da concorrência.

Na lógica dos postulados fundamentais da iniciativa privada e do interêsse pessoal, está o *estímulo da concorrência*, condição de progresso económico, que a economia corporativa aceita, como princípio geral.

No fundo, a concorrência identifica-se com o próprio fenómeno da vida (LANZILLO).

Mas o princípio da supremacia do interêsse geral exige a subordinação da concorrência ao conseguimento do óptimo económico nacional, dentro dos limites impostos por êste objectivo, da mesma forma que exige a subordinação da iniciativa privada e do interêsse pessoal aos fins superiores da Nação.

Em especial, a concorrência deve ser disciplinada pelos órgãos corporativos e pelo Estado de modo a não prejudicar a realização do *justo prêço* no mercado dos produtos, que o sistema corporativo se propõe efectivar.

Ao falar da disciplina da concorrência, devemos, porém, distinguir, como faz o PROF. SOMBART, *três tipos* de concorrência:

a) — Concorrência material;
b) — Concorrência sugestiva;
c) — Concorrência destrutiva.

«A *concorrência material* é a concorrência no sentido próprio ou estrito, para não dizer ideal. Conforme a etimologia, é o facto de correr em conjunto para tentar chegar em primeiro lugar à meta... O árbitro é o público... A competição (performance) consiste em fornecer, ao melhor preço, as melhores mercadorias ou os melhores serviços. A recompensa do vencedor está em que lhe comprem os seus produtos.

«A *concorrência sugestiva* consiste no facto de o concorrente pretender influenciar o juízo do cliente não só por meio da qualidade daquilo que lhe oferece, mas também pela supressão de independência do seu raciocínio, da capacidade de escolha e de decisão, esforçando-se por modificar as suas ideas e sentimentos, numa palavra, «sugerindo-lhe» a compra. A concorrência sugestiva concretiza-se numa cousa, cujo nome anda em todas as bocas: a *publicidade* (420).

(420) W. SOMBART, *Le socialisme allemand*, trad., cit., p. 332.

A *concorrência destrutiva* visa a eliminar o concorrente pela violência ou pela fraude (concorrência desleal). São múltiplos os processos de concorrência destrutiva.

É evidente que no sistema corporativo a única forma admissível de concorrência é a concorrência material. A concorrência destrutiva e desleal deve ser enèrgicamente reprimida. A concorrência sugestiva deve ser restringida ao máximo, de forma que a publicidade adquira carácter pura e simplesmente *informativo*.

Mas a própria concorrência material não pode ser inteiramente *livre* e desregrada. Os inconvenientes da livre concorrência material são manifestos: traduzem-se, em síntese, na destruïção freqüente de riquezas e na eliminação de inciativas (421).

A concorrência livre «ignora a possibilidade de êrros e desperdícios dos indivíduos no prosseguimento dos seus fins próprios... A realidade demonstra que o indivíduo, hoje em dia, na determinação dos fins e no emprêgo dos meios, tem necessidade de informações e de apoio, que só lhe podem ser fornecidos por instituïções apropriadas com um superior poder coordenador, e

(421) Cf. Ugo Papi, *Lezioni*, cit., vol. I.°, p. 187.

por isso mesmo mais bem informadas e dotadas de mais segura visão dos fins a atingir e dos meios a utilizar. Além de que, o livre e espontâneo jôgo das fôrças económicas não garante, nem a selecção dos melhores, nem o máximo rendimento do conjunto. Pode realizar-se uma selecção às avessas e conseqüentemente uma diferença negativa entre rendimento líquido individual e rendimento líquido social; é freqüente sucumbirem as empresas mais bem organizadas; o que é útil aos indivíduos pode ser danoso para a colectividade; aquilo que para o indivíduo é um acto de produção pode importar uma destruïção de riqueza; o que para o indivíduo pode representar um legítimo acto económico (v. g. o desinterêsse pela cultura de um terreno) pode ser prejudicial para a colectividade» (422).

A concepção liberal da concorrência deve, pois, ser substituída pela concepção corporativa, que vê na concorrência, não a luta de indivíduos *contra* indivíduos, para obter o triunfo de uns sôbre outros, mas uma luta *entre* indivíduos para o triunfo de um fim supremo — o máximo bem estar de todos.

Não se trata, pois, de eliminar a concorrência

(422) C. Arena, *La carta del lavoro*, cit., p. 61.

material, mas de a entender no único significado justo — o da afirmação da iniciativa individual no conseguimento do Bem Comum (423).

94. Meio de disciplina corporativa da concorrência: a) no mercado grossista.

Na diciplina corporativa da concorrência cumpre encarar separadamente dois aspectos essenciais:

a) — Concorrência no mercado grossista (entre produtores);
b) — Concorrência no mercado retalhista (entre comerciantes).

a) — Os *meios* de que o sistema corporativo dispõe para disciplinar a *concorrência no mercado grossista* podem agrupar-se do seguinte modo:

1.º — Em primeiro lugar, temos a disciplina prévia do *volume da produção* e do *custo de produção*, a que já nos referimos.

Evitam-se, com essa prévia disciplina, os des-

(423) Ugo Spirito, *I fondamenti della economia corporativa*, cit., p. 61.

perdícios e destruïções de riqueza que a concorrência desregrada freqüentemente provoca.

Impede-se, ao mesmo tempo, a *instabilidade dos prêços*, causada pelos desiquilíbrios entre produção e consumo, cujas conseqüências perniciosas o sistema económico liberal não conseguia superar.

2.º — Em segundo lugar, no sistema corporativo deve ser enèrgicamente reprimida pelo ordenamento jurídico a *concorrência destrutiva e desleal*, quer quando visa a eliminar os rivais pela violência plutocrática, quer quando usa de processos dolosos, tais como a confusão propositada entre emprêsas ou entre produtos, a venda a preços irrisórios, a depreciação insidiosa dos produtos concorrentes, etc.

Ao mesmo tempo, a acção disciplinadora dos organismos corporativos e do Estado deve tender à *restrição e moralização da concorrência «sugestiva»*, isto é, da publicidade exagerada.

São bem expressivas a êste respeito as palavras de Sombart: «Comprenda-t-on enfin qu'il «n'est pas digne d'un peuple civilisé de se laisser «importuner à tout moment — à chaque pas, «chez lui ou dans la rue — par les instances et «le bavardage de tous ces chercheurs de profit,

«de se laisser rappeler, par des paroles ou des «images, les cotés les moins appetissants de la «vie, de se laisser imposer la vue de la chambre «de coucher d'autrui quand on a toute autre «chose en tête? Saura-t-on au moins libérer de «cette lèpre les revues de famille, les transports «publics, les vitrines, les paysages, l'air?» (424).

SOMBART pronuncia-se pela eliminação radical da publicidade.

A nosso ver, porém, tal medida apresenta inconvenientes de ponderar.

A publicidade é meio útil de informação, levando aos consumidores o conhecimento de novos produtos, de novas possibilidades de compra. Estimula a procura e, por seu turno, estimula a concorrência entre produtores.

É certo, porém, que a publicidade pode ser um instrumento de concorrência desleal (425) e então deve ser reprimida.

A solução óptima — à qual deve visar a disciplina corporativa — será a de transformar a publicidade em mero instrumento de informação, despido de natureza sugestiva ou aliciante.

---

(424) W. SOMBART, *Le socialisme allemand*, cit., p. 333.

(425) Cf. ÉMILE BERT, *Traité théorique et pratique de la concurrence déloyale*, Paris, 1888, p. 81.

3.º — Em terceiro lugar, vem o reconhecimento de agrupamentos voluntários de produtores e a constituïção de agrupamentos obrigatórios.

A acção das coligações de produtores na disciplina da concorrência exerce-se por variadas formas:

a) — Impedindo uma oferta pulverizada e cara, devida às múltiplas rendas diferenciais dos melhores produtores;

b) — Facilitando o conhecimento das condições reais do mercado por parte dos consumidores;

c) — Evitando o excesso de «stocks» de produtos e possibilitando a acumulação dos necessários para estabilizar a concorrência;

d) — Obtendo um custo de produção inferior ao da concorrência atómica; e

e) — Admitindo a sobrevivência de certas formas benéficas de concorrência material: a concorrência *interna* ou *latente* entre as emprêsas coligadas, a concorrência *potencial* de emprêsas novas, e a concorrência dos produtos *similares* e *sucedâneos*.

4.º — Por último, os órgãos corporativos e o Estado não descuram a *fiscalização da actividade dos próprios agrupamentos de produtores*, cuja constituïção favorecem, sôbretudo quando

êsses agrupamentos tomam a forma de «monopólio colectivo».

Essa disciplina dos agrupamentos de emprêsas visa a garantir a conformidade da sua conduta com as exigências gerais da economia nacional.

Os objectivos essenciais dessa disciplina reduzem-se a eliminar as conseqüências danosas da luta entre as várias coligações, no intuíto de dominarem o mercado, obrigando-as a resolver os problemas comuns ou antagónicos por via pacífica.

O reconhecimento da igualdade jurídica dos vários sindicatos industriais impõe-se, a êste respeito, como meio de obter o equilíbrio das respectivas relações económicas e a estabilização do mercado, sendo condição essencial da realização do justo prêço, como veremos (426).

---

(426) Cf. Frisella Vella, *Sindacati e teorica del prezzo corporativo*, cit., p. 64 64; F. Feroldi ,*I gruppi di imprese nell'economia corporativa*, apud «Gli aggrupamenti di imprese nell'economia corporativa», Pubbl. della Univ. Cattol. del Sacro Cuore, Milano, Vita e Pensiero, 1939, p. 121 e ss.; F. Feroldi, *I pressuposti economici della disciplina giuridica dei gruppi di imprese*, Milano, Vita e Pensiero, 1939, p. 113 e ss.; Gino Arias, *Corso*, cit., p. 254.

95. Meios de disciplina corporativa da concorrência: b) no mercado retalhista.

A disciplina corporativa do mercado retalhista realiza-se essencialmente através de duas fases:

1.ª — Em primeiro lugar, da mesma forma que no mercado grossista, cumpre ao ordenamento jurídico reprimir a concorrência destrutiva e desleal entre os comerciantes, nas suas múltiplas formas de usurpação ou confusão do nome do estabelecimento, imitação de produtos, uso ilegal de marcas, formas de publicidade análoga, depreciação dos artigos vendidos pelos concorrentes, venda a prêços irrisórios, etc.

2.ª — Em segundo lugar, no sistema corporativo deve conseguir-se a generalização da venda a *prêço fixo*, eliminando a prática perniciosa das reduções de prêço e descontos feitos ao consumidor.

Para êsse efeito, cumpre proteger jurìdicamente a difusão e o respeito pelo *artigo de marca*, garantindo a sua venda ao *prêço imposto* pelo produtor.

O artigo de marca, individualizando o produto, tem, sôbre o artigo «anónimo» a vantagem de garantir a uniformidade da qualidade, da quantidade, do pêso, e do volume do produto *(estandardização)*.

O prêço fixo, imposto pelo produtor, é um corolário lógico da venda sob a garantia da marca.

A regulamentação corporativa do volume e do custo de produção dos artigos de marca e a fiscalização do respectivo prêço garantem, desta forma, a estabilidade dos preços e a venda ao prêço mínimo, no interêsse do consumidor.

Complemento da prática de preços fixos pelo retalhista é a difusão da *publicidade* dos preços, pela sua aposição na própria embalagem, tratando-se de artigo de marca, ou pela sua afixação em lugares visíveis, tratando-se de artigo anónimo (sistema dos *open prices)*.

O sistema dos «open prices» é, como diz o PROF. BAUDIN, uma medida feliz: «le consom-«mateur peut exercer un choix éclairé, le produc-«teur n'a à faire face qu'une concurrence «loyale» (427).

O prêço fixo vem, pois, *moralizar* o comércio, suprimindo o «regateio», isto é, a discussão sôbre o prêço e, sôbretudo, evitando a prática de «preços diferenciais» por parte do comerciante mais ou menos hábil em se aproveitar da negligência

(427) L. BAUDIN, *Le mécanisme des prix*, cit., p. 34-35.

ou da fortuna do consumidor inexperiente ou distraído (428).

D. EDUCAÇÃO DO CONSUMIDOR. ORGANIZAÇÃO COOPERATIVA.

96. A educação do consumidor no sistema corporativo. A criação e difusão de cooperativas de consumo.

A acção indirecta dos organismos corporativos e do Estado, no campo da *oferta* de produtos (disciplina da produção, do custo, da concorrência) deve ser completada pela disciplina da *procura*, através da *educação do consumidor* e da *organização cooperativa*.

1.º — Na sociedade actual, o consumidor é, por via de regra, uma pessoa ignorante e fàcilmente sugestionável. Age, não sob o impulso da razão e da vontade esclarecida, mas sob o influxo do «meio económico», do ambiente em que vive,

(428) Sôbre êste número, vejam-se: MAURICE HOORNAERT, *La politique des prix imposés*, Bruxelles, Larcier, 1939, p. 18-19, 29-30, 89-90; H. LAUFENBURGER, *Le commerce et l'organisation des marchés*, Paris, Sirey, 1938, p. 419-421; L. BAUDIN, *La monnaie et la formation des prix*, cit., p. 156 e ss.; F. LANTINI, *Il commercio e l'ordinamento corporativo*, apud «Archivio di studi corporativi», vol. II, 1931, p. 411 e ss.

dos hábitos, das tradições, das convenções sociais, da imitação, das sugestões da publicidade.

Daí o freqüente consumo em condições anti-económicas, que significa autêntica destruição de riqueza.

O consumidor não obedece, na sua actividade, ao princípio económico — emprêgo racional dos bens (meios) limitados à satisfação das necessidades. O consumidor é o «homo habitualis» de que fala VON REICHENAU (429).

Ora, a riqueza duma Nação está naquilo que ela consome e não naquilo que produz (CARLYLE).

Mas a educação do consumidor, no sentido de obter a um tempo o consumo *máximo* e o consumo *racional*, não é tarefa fácil (430).

(429) C. VON REICHENAU, *Der Konsument als homo habitualis*, in «Die Kapitalfunktion des Kredits», Jena, 1932, p. 82 e ss.; referido por R. BACHI, *Principii*, cit., p. 172.

(430) A dificuldade da tarefa aparece bem evidente nas seguintes palavras de JEAN MARCHAL: «Aussi bien «est-ce non pas au chef de famille qu'incombe, en général, le soin d'effectuer les achats sur le marché du «détail, mais à la maîtresse de maison. Son éducation «économique est également très imparfaite. Il arrive qu'elle «n'achète pas elle-même, mais par l'intermediaire de domestiques, moins intéressés évidemment, parfois pas du «tout, à la poursuite du bon marché. Lorsqu'elle agit «elle-même, fréquemment elle ne sait pas acheter, allant «au magasin le plus proche, fréquentant la boutique «qu'elle connaît, où vont les acheteurs de son quartier. «Il faut noter enfin que la tendance actuelle des femmes «à prendre une carrière, qu'il s'agisse d'une avocate, «d'une doctoresse ou d'une ouvrière, donnera à femme, «tout comme à l'homme, un interêt professionnel qui «effacera bien vite l'interêt de consommatrice». (*Prix de gros et prix de détail*, in «Révue d'économie politique» 1931, cit., p. 1250, nota 1).

A educação do consumidor deve visar principalmente os seguintes fins: *racionalizar o emprêgo dos seus rendimentos* entre as várias necessidades a satisfazer, e *estimular o consumo*, contrariando o entesouramento e fazendo nascer novas necessidades.

A disciplina do consumidor, escreve ÉMILE JAMES, deve resultar, porém, duma acção não coercitiva, mas simplesmente educativa (431).

A disciplina corporativa da produção e da distribuïção e a política do justo prêço têm, nesta matéria, uma influência preponderante sôbre a conduta do consumidor e sôbre a racionalização e desenvolvimento da procura.

Por outro lado, «a ciência moderna da nutri-«ção racional — expõe E. JAMES — pode muito «bem tornar-se objecto de um ensino completo... «Mas para o grande público não bastam os con-

(431) ÉMILE JAMES, *Le problème de la consommation*, Paris, Sirey, 1938, p. 97.

«selhos. A mudança de hábitos pode muitas ve-«zes ser determinada por meio de distribuïções «gratuitas de produtos cujo consumo conviria «desenvolver. A distribuïção de víveres aos de-«sempregados, de leite às crianças das escolas «são medidas excelentes... Medidas fiscais po-«dem também favorecer certos consumos... Mas «o problema do consumo, no fundo, é mais vasto «do que o da alimentação... Fazer nascer psico-«lògicamente desejos ou necessidades está certo, «mas é insuficiente: é preciso animar a procura, «quere dizer, agir econòmicamente sôbre o pú-«blico de modo a suscitar a vontade de comprar «ou a criar poder de compra» (432).

Mas as próprias políticas de «extensão da vontade de comprar» (mutações monetárias, moeda «fundente») e de «criação de poder de compra» (altos salários, crédito ao consumo, trabalhos públicos) são insuficientes para desenvolver o consumo e sôbretudo para realizar a desejada educação do consumidor.

A melhor forma de aumentar eficientemente o poder de compra dos consumidores está em *provocar a baixa dos prêços pelo acréscimo da produção.*

---

(432) E. James, *Le problème de la consommation*, cit., p. 97-98.

A educação do consumidor, a um tempo *económica* e *moral* (433) deve ser feita, principalmente, através da *organização cooperativa* dos consumidores.

2.º — A iniciativa da criação e organização de *cooperativas de consumo* deve partir dos órgãos corporativos e do Estado, dada a natural aversão do consumidor a associar-se.

Não basta dizer que os consumidores de cada artigo estão representados, no sistema corporativo, por tôdas as corporações que não produzem êsse artigo e que estas estarão sempre dispostas a solidarizar-se em defeza dos seus interêsses (Manoilesco).

É que a organização dos consumidores torna-se necessária, acima de tudo, por parte dos particulares, não como membros duma determinada corporação, isto é, não como produtores de outros artigos, mas como consumidores de bens directos.

Para êsse efeito é indispensável a organização cooperativa.

As *cooperativas de consumo* ou «associações

---

(433) Charles Gide, *Le coopératisme*, Paris, Sirey, 1929, p. 143.

de compradores» (PIGOU) são «agrupamentos de «consumidores que se propõem adquirir produtos «por grosso, a-fim-de os revender a retalho, «sendo os benefícios da operação repartidos en- «tre os associados proporcionalmente às suas «compras» (434).

A disciplina corporativa das cooperativas de consumo pode desempenhar um papel de relêvo na racionalização e educação dos gostos do consumidor, na criação de novas necessidades, — numa palavra, no desenvolvimento e aperfeiçoamento do consumo.

Para isso contribue poderosamente o baixo prêço que as cooperativas se propõem conseguir na venda dos produtos, eliminando intermediários e reduzindo as despezas da distribuïção.

As cooperativas facilitam a conclusão de acôrdos com as emprêsas produtoras sôbre a quantidade e o prêço de mercadorias adquiridas, estabilizando a oferta e a procura (435).

---

(434) F. PERROUX, *Cours d'économie politique*, cit., vol. II, p. 145.

(435) A. C. PIGOU, *Economia del benessere*, cit., in «Nuova Collana di Economisti», vol. X, p. 266 e ss.; e MAURICE DESLANDRES, *L'action des consommateurs organisés contre les abus économiques*, in «Semaines Sociales de France», Toulouse, 1921, p. 241 e ss.

II) Acção directa (sôbre o nível de preços)

A. SÔBRE OS PREÇOS POR GRÔSSO.

97. O objectivo essencial da acção directa dos organismos corporativos e do Estado sôbre os preços por grôsso. Fixação de preços mínimos.

A acção *indirecta* dos organismos corporativos e do Estado sôbre os preços, isto é, a acção sôbre a oferta e a procura, que acabamos de examinar, ocupa um lugar primacial nesta matéria.

A acção *directa*, de que vamos falar, e que incide imediatamente sôbre o nível de preços, desempenha um papel acessório e complementar, que supõe a disciplina prévia da oferta e da procura — determinantes irredutíveis e inevitáveis do fenómeno complexo dos preços (436).

O objectivo essencial em matéria de acção directa dos órgãos corporativos e do Estado sôbre os preços por grôsso cifra-se em *procurar adaptar, a todo o momento, os preços de venda*

---

(436) Neste sentido v. g.: J. BRETHE DE LA GRESSAYE, *Les modes d'exercice de l'autorité dans la corporation*, in «Semaines Sociales de France», Angers, 1935, p. 300.

ao *custo de produção das emprêsas marginais.*

A realização dêste objectivo supõe, portanto, a identificação das emprêsas marginais em cada ramo da produção e o cálculo tanto quanto possível aproximado do seu custo de produção.

A dificuldade de semelhante objectivo, na prática, não impede que se tente delinear a sua solução, em teoria (437).

As corporações propõem-se, dest'arte, efectivar o *prêço mínimo* remunerador dos encargos suportados pelas emprêsas, pois a êsse prêço será máxima a procura e máxima será, correspondentemente, a oferta.

A disciplina do volume e do custo da produção constituem os alicerces fundamentais desta paridade entre preços e custos, que a economia corporativa pretende vigorosamente realizar.

Mas o problema não se põe apenas em condições de equilíbrio estático: é necessário que os organismos corporativos, ao mesmo tempo que estimulam a baixa do custo, procurem garantir constantemente «o equilíbrio do prêço com êsse custo, que vai descendo» (438).

(437) F. Vito, *Concorrenza imperfetta*, cit., p. 79.

(438) Cf. Prof. Teixeira Ribeiro, *Princípio e fins do sistema corporativo português*, cit., p. 62-64.

Na hipótese de o custo ir subindo — custo crescente — em que cada nova unidade do produto, exigida pelos consumidores, é fabricada em condições progressivamente mais onerosas, cumpre aos organismos corporativos adaptar imediatamente os preços de oferta aos novos custos, e ao acréscimo da procura.

Eis, em síntese, o problema da *dinâmica* dos preços por grôsso na economia corporativa (439).

Na sua função de adaptar os preços por grosso ao custo, os organismos corporativos chegarão assim à fixação de *preços mínimos*, — os preços de custo das emprêsas marginais.

Marcel Déat acrescenta judiciosamente a êste respeito que «cette determination du prix «ne sera pas nécessairement rigide: elle peut être «limitée dans sa durée, elle est sujette à révision, «elle peut ne porter que sur un minimum, au-des- «sous duquel il serait déloyale et dangereux de «descendre, car il y a un juste prix que tous doi- «vent respecter» (440).

(439) Gino Arias, *Corso*, cit., p. 299 300.

(440) M. Déat, *Corporatisme et liberté*, apud «Archives de philosophie du droit et de sociologie juridique», vol. VIII, 1938, n.° 3-4, p. 55.

98. Fixação de preços mínimos por meio de acôrdos normativos intersindicais e intercorporativos. A hipótese do monopólio bilateral. A arbitragem dos organismos corporativos e do Estado.

Os *preços mínimos* adoptados pela corporação vão desempenhar a função de *preços de oferta*, sempre que o prêço de mercado resulte de *acôrdos colectivos*, que é a solução óptima nesta matéria.

Nos *acôrdos intercorporativos* ou *intersindicais* os preços mínimos exercerão, pois, a função de preços de oferta, por parte das entidades que intervêm na conclusão do acôrdo.

Aqueles acôrdos podem realizar-se:

a) — entre duas ou mais corporações;

b) — entre duas ou mais secções da mesma corporação ou de corporações diversas;

c) — entre dois ou mais sindicatos (consórcios, grémios) industriais.

Estes acôrdos serão celebrados sob a fiscalização e superintendência dos órgãos corporativos superiores e do Estado, cujas funções se resumem em fazer observar nos acôrdos a adopção dos preços mínimos, determinados pelos sindicatos ou corporações que outorgam a convenção colectiva.

Mediante o acôrdo intercorporativo ou «contrato económico colectivo» colocam-se frente a frente duas ou mais organizações de compradores e vendedores com igual poder de resistência ou em «paridade de alternativas» (CARLI).

O prêço «corporativo» estabelecido pelo acôrdo colectivo torna-se implìcitamente obrigatório durante certo período de tempo, predeterminado, para todos os membros dos sindicatos ou das corporações contratantes. Daí a designação preferível de «acôrdo normativo» (GASPARRI) (441).

Não se trata, pois, como diz MANOILESCO, de *inventar* um prêço *arbitrário*, mas de *generalizar* um prêço *natural*, aderente às condições *reais* do mercado.

E, assim, ao passo que no sistema liberal os preços são o resultado de um debate para cada transacção particular, e ao passo que na economia colectivista os preços são dilatados por uma fôrça exterior, no sistema corporativo *os preços são estabelecidos duma forma livre e orgânica pelos sindicatos industriais ou pelas corporações* (442).

---

(441) PIETRO GASPARRI, *Le norme corporative economiche*, Padova, Cedam, 1937, p. 99 e ss.

(442) M. MANOILESCO, *Le sècle du corporativisme*, cit., p. 365.

A êste respeito escreve o economista francês GARRIGOU-LAGRANGE: «De même qu'à chaque «échelon professionnel seraient passées des con-«ventions colectives de travail, on passerait, en-«tre échelons, des sortes de conventions collec-«tives de prix. Ces conventions devraient être «suffisament générales pour laisser une assez «grande souplesse... Les prix seraient fixés à «des niveaux qui ne permettraient normalement, «ni les prélèvements excessifs réalisés par les «intermédiaires, ni le pullulement au même éche-«lon de nombreux intermédiaires...» (443).

Exemplifiquemos agora a formação do prêço corporativo num caso simples: acôrdo normativo entre dois sindicatos industriais: v. g. entre o sindicato (consórcio, grémio) nacional dos fabricantes de papel e o sindicato nacional dos comerciantes de papelaria.

Duas hipóteses importa contemplar:

1.ª — Na hipótese de estar concretamente determinado, mediante intervenção dos órgãos corporativos, o prêço mínimo de oferta por parte

(443) G. LAGRANGE, *Le problème des intermédiaires*, in «Semaines Sociales de France», Mulhouse, 1931, p. 371--372.

do consórcio dos fabricantes de papel — isto é, o prêço igual ao custo da emprêsa marginal — é evidente que seria êsse o prêço de venda por grosso que constaria do acôrdo colectivo celebrado com os comerciantes de papelaria.

O «contrôle» do acôrdo por parte da corporação respectiva e dos representantes do Estado visaria precisamente a verificar se êsse prêço mínimo fôra efectivamente respeitado.

O prêço seria, pois, inteiramente *determinado*.

2.ª — Na hipótese — mais real — de o custo da emprêsa marginal não ter sido identificado e de não se haver determinado verdadeiramente o prêço mínimo de oferta, é claro que o prêço a que o acôrdo viria a celebrar-se resultaria do *debate* ou *ajuste* entre os dois grupos contratantes.

A situação aproximar-se-ia da hipótese que em teoria recebeu o nome de *monopólio bilateral* (MARSHALL, EDGEWORTH, JANNACCONE).

A análise teórica do problema do monopólio bilateral — sôbretudo após as investigações do PROF. JANNACCONE (444), que aperfeiçou as

(444) PASQUALE JANNACCONNE, *Questione controverse nella teoria del baratto*, in «*Prezzi e mercati*», Torino, Einaudi, 1936, p. 31 e ss.

conclusões de MARSHALL (445) e de EDGEWORTH (446) — demonstrou que nessa hipótese o prêço é *indeterminado* (447), isto é, oscila entre um máximo e um mínimo, *se os dois monopolistas não possuem a mesma capacidade económica para contratar.*

Inversamente, o prêço é *determinado* quando os dois permutantes *possuem idêntica capacidade económica* ou *fôrça contratual.*

Nêste último caso, o prêço pode fixar-se em vários «pontos de equilíbrio» que JANNACCONE reduz aos seguintes:

a) — O ponto em que se verifica a *média aritmética* entre duas razões de troca extremas;

b) — O ponto de *igualdade* entre a soma de utilidades realizadas por um dos contraentes e a soma de utilidades obtidas pelo outro *(ponto do máximo de igualdade);*

c) — O ponto em que é máxima a soma total das utilidades de ambos os contraentes *(ponto do máximo colectivo);*

(445) A. MARSHALL, *Principes*, trad., cit., tomo II, p. 19 e ss.

(446) F. Y. EDGEWORTH, *Psichica matematica*, in «Nuova Collana di Economisti», vol. IV, 1937, p. 211 e ss.

(447) Em contrário: F. ZEUTHEN, *Du monopole bilatéral*, apud «Révue d'économie politique», 1933, p. 1651 e ss.

d) — O ponto que permite aos contraentes o afastamento mínimo das posições respectivas de máximo absoluto *(ponto do sacrifício igual mínimo).*

Sôbre o esquema do monopólio bilateral construiu o PROF. PIGOU a sua *teoria da arbitragem* (448).

Segundo PIGOU, mesmo quando os contraentes dispõem de igual fôrça económica, há pontos de equilibrio capazes de garantir a cada contraente uma vantagem total superior à que resultaria de outros pontos, só atingíveis por meio de luta entre ambos. E porque cada uma das partes pode, por um lado, ignorar o custo do conflito em relação à outra e, por outro lado, pode cada um dos contraentes tender para um tipo de máximo diferente, — daí o recurso a um *árbitro*, que decidirá do melhor ponto de equilíbrio, ou, no caso concreto, que fixará o *melhor prêço* (449).

Ora, no sistema corporativo, os dois agrupamentos que outorgam no acôrdo económico nor-

(448) Prof. PIGOU, *On the extent to which wage bargains between industrial combination are indeterminate*, apud «Principles and Methods of Industrial Peace», Apendice, London, Macmillan, 1905, p. 222 e ss.

(449) Cf. PERROUX, *Capitalisme et communauté de travail*, cit., p. 210-211; UGO PAPI, *Lezioni*, cit., vol. I.°, p. 184-185.

mativo têm idêntica capacidade económica ou fôrça contratual.

Essa idêntica fôrça contratual resulta do princípio corporativo da igualdade jurídica das categorias contratantes — sindicatos ou corporações.

Em princípio, pois, o prêço a estabelecer no acôrdo colectivo é, perante as conclusões da teoria económica, *determinado*.

A única indeterminação que subsiste — a do melhor ponto de equilíbrio — é no sistema corporativo resolvida pela *arbitragem* dos órgãos corporativos e do Estado.

A arbitragem dêstes órgãos conduzirá a fixar um ponto de equilíbrio em harmonia com a máxima utilidade económica nacional e com a realização da justiça nas relações económicas.

Assim, pois, o acôrdo económico colectivo e a sua disciplina corporativa vêm reduzir ao mínimo a zona de indeterminação do prêço, conseguindo a máxima aproximação às condições do mercado perfeito, pela racionalização da oferta e da procura.

Os mesmos princípios se verificam quando o contrato económico colectivo se celebra, não já entre dois sindicatos industriais, mas entre duas corporações ou secções de corporações.

As duas corporações em presença tomam o aspecto de um *monopolista* perante um *monopsonista* (ROBINSON) e a sua perfeita igualdade de fôrça contratual permite a determinação teórica do prêço, sob a arbitragem superior do Estado e dos organismos corporativos supremos (450).

B. SÔBRE OS PREÇOS A RETALHO

99. Fixação dos preços a retalho dos artigos de marca e dos artigos anónimos por meio de acôrdos normativos.

Enquanto a educação do consumidor e a sua organização cooperativa não forem um facto, há que reconhecer — como atrás fizemos — a necessidade de difundir no mercado retalhista a prática de *preços fixos*, a-fim-de moralizar o comércio e evitar a prática de preços diferenciais inspirados no desejo de lucro.

Quando se trata de *artigos de marca*, deve admitir-se a sua fixação pelo produtor, sob o contrôle da corporação respectiva.

Essa fixação dos preços de venda ao público dos artigos de marca deve constar dos acôrdos

(450) F. CARLI, *Le basi storiche e dottrinali della economia corporativa*, cit., p. 173-175; FRISELLA VELLA, *Sindacati e teorica del prezzo corporativo*, cit., p. 79-84, 109-111, 127-133 e 135-136.

normativos celebrados entre sindicatos de produtores e de comerciantes, sob a fiscalização dos órgãos corporativos superiores e do Estado.

Quando se trata de *artigos anónimos*, também a fixação do seu prêço a retalho deve fazer parte dos acôrdos intersindicais ou intercorporativos celebrados entre os respectivos produtores (agrícolas ou industriais) ou distribuïdores por grôsso e os comerciantes retalhistas.

Além disso, deve igualmente tornar-se obrigatório, como atrás dissemos, o sistema de «open prices», isto é, de preços fixados de forma visível em todos os produtos, nas respectivas embalagens ou de outra forma bem patente para o público consumidor.

A fixação dos preços a retalho nos acôrdos normativos deve ser feita com a colaboração de representantes dos consumidores, ou das respectivas cooperativas, quando organizadas.

Essa fixação deve atender, como é obvio, às condições do mercado real (oferta e procura) e garantir ao retalhista uma renumeração justa e proporcional, preferìvelmente sob a forma de *percentagens* sôbre o prêço de venda.

A disciplina corporativa garante êstes requisitos do prêço a retalho, de harmonia com os fins do interêsse nacional e da justiça social.

Evitam-se assim os inconvenientes dos preços

taxados autoritária e arbitràriamente pelo Estado, inconvenientes que todos os economistas são unânimes em apontar (451).

Os prêços fixos do mercado retalhista têm, no sistema corporativo, garantias jurídicas de efectivação.

Por um lado, reprime-se enèrgicamente a *especulação*, na sua dupla forma de *açambarcamento* de produtos com o fim de elevar o seu prêço, ou de *venda acima do prêço fixo*, aproveitando a ignorância ou a necessidade do consumidor.

Por outro lado, deve ser igualmente reprimida a prática de *venda abaixo do preço*, por meio de descontos ou reduções feitas aos consumidores.

Esta fiscalização e repressão competem aos organismos corporativos e constituem condição «sine qua non» da estabilização dos preços a retalho e da moralização do comércio (452).

---

(451) Sôbre os preços taxados pelo Estado e os seus inconvenientes veja-se, v. g. BAUDIN, *Le mécanisme des prix*, cit., p. 105-115; e VON STRIGL, *Introduction aux principes fondamentaux de l'économie politique*, cit., p. 127 e ss.

(452) Cf. HOORNAERT, *La politique des prix imposés*, cit., p. 89 e ss.; R. BACHI, *Principii* cit., p. 174-278; AMANTIA, *Prezzi multipli*, cit., p. 197-199; J. B. DE LA GRESSAYE, *Les modes d'éxercice de l'autorité dans la profession*, cit., p. 301-302.

100. Os preços diferenciais no mercado retalhista, como meio de realizar uma melhor justiça distributiva.

Alguns teóricos da economia corporativa propugnam, em matéria de preços a retalho, a adopção dum sistema de *preços diferenciais*, como *meio* de realizar uma melhor *justiça distributiva*.

A descriminação dos preços a retalho seria estabelecida, não em benefício dos vendedores, mas no interêsse dos consumidores pertencentes às classes menos favorecidas (classes trabalhadoras) pela absorção das várias rendas dos consumidores pertencentes às outras classes.

É a opinião sustentada, entre outros, por CARLI (453), AMANTIA (454), GANGEMI (455) e ARENA (456).

Eis as palavras de CARLI: «Actualmente to-
«dos estão de acôrdo em considerar que a polí-

(453) F. CARLI, *Le basi storiche e dottrinali*, cit. p. 177-178.

(454) AMANTIA, *Prezzi multipli*, cit., p. 200 b) — 200 d).

(455) L. GANGEMI, *La gestione dei servizi publici nello Stato corporativo ed il metodo di studio dell'economia finanziaria*, apud «Archivio di studi corporativi», vol. X, 1939, p. 247 e ss.

(456) C. ARENA, *Delle alterazione statali dei prezzi*, apud «Rivista di politica economica», 1934, p. 169 e ss.

«tica da discriminação dos preços satisfaz tanto
«o interêsse do consumidor como o do mono-
«polista. Pode acrescentar-se que a eliminação
«das «rendas» do consumidor (o *surplus* de
«MARSHALL) é conforme aos princípios da eqüi-
«dade, porque a unicidade do preço resultaria
«tôda em benefício dos consumidores com mais
«elevado poder de compra e em detrimento das
«classes inferiores. Ora, o sindicato corporativo
«pode mais largamente tomar em linha de conta
«esta exigência, adoptando escalas de preços
«tais que as classes inferiores possam participar
«mais largamente na massa total da utilidade
«nacional» (457).

E AMANTIA, por seu turno, concorda: «Uma
«vez que os preços múltiplos fazem aumentar o
«volume da produção, a nossa conclusão é nítida
«e precisa: a prática de preços múltiplos, tal
«como a prática de prêços conjuntos, é *social-*
«*mente* útil» (458).

A dupla vantagem dos prêços diferenciais — facilitar a procura de produtos pelas classes menos favorecidas e aumentar, conseqüentemente, a produção — deve ser de molde a adoptá-los no

(457) CARLI *Le basi storiche dottrinali*, p. 177-178.

(458) AMANTIA, *Prezzi multipli*, p. 200 c).

sistema corporativo, sugeitando-os, porém, a uma constante disciplina, de modo que a absorção das rendas dos consumidores mais favorecidos não vá beneficiar o vendedor, em vez de reverter em proveito das classes inferiores.

As dificuldades práticas de realizar êste objectivo não impedem que, em teoria, se admita como *meio* idóneo para alcançar os fins de justiça social que o sistema corporativo se propõe.

A descriminação dos preços, pois, quando feita em nome do interêsse geral e da melhor justiça distributiva, — como sucede no sistema corporativo — é altamente benéfica. Por seu intermédio consegue-se a adaptação dos preços a retalho às possibilidades pecuniárias do consumidor e o nivelamento dos poderes de compra, e, corolàriamente, o acréscimo óptimo da produção nacional.

Para isso é necessário, porém, que os órgãos corporativos, ao fazerem a descriminação, procedam, não segundo a intensidade dos desejos dos consumidores, mas segundo o montante dos respectivos rendimentos (459).

---

(459) Neste sentido: G. MARCY, *Essai sur les prix différentiels*, in «Revue d'économie politique», 1938, p. 1093-1094. Em contrário: Prof. BAUDIN, *La monnaie et la formation des prix*, cit., p. 131-132.

CAPÍTULO 8

SÍNTESE DO PROBLEMA

(NOÇÃO E SIGNIFICADO GERAL DO PREÇO CORPORATIVO)

101. Noção geral do preço corporativo. Preço corporativo e justo preço.

No sistema corporativo, não é apenas o preço dos produtos que sofre a acção disciplinadora (directa e indirecta) dos órgãos corporativos e do Estado.

De igual modo, o preço no *mercado do capital (juro)* forma-se mediante a acção prévia da disciplina corporativa sôbre a oferta e a procura de capital (acção indirecta) procurando realizar o equilíbrio óptimo entre poupança e investimentos, e sôbre a própria taxa de juro (acção directa), fixada através de acôrdos normativos

entre a corporação do crédito e as demais corporações (460).

Correspondentemente, o preço no *mercado do trabalho (salário)* é o resultado da disciplina corporativa sôbre a oferta e a procura de mão de obra e fixa-se por meio de acôrdos normativos (contratos colectivos de trabalho) entre os agrupamentos de patrões e de operários, de forma a garantir, a um tempo, a justa remuneração da mão de obra e a produtividade óptima da economia nacional (461).

Pode, pois, afirmar-se, com GINO ARIAS, que na economia corporativa *todos* os prêços se res-

(460) A êste respeito vejam-se, entre outros: ODDONE FANTINI, *Politica di difesa e di incremento del risparmio*, in «Rivista di politica economica», 1940, p. 85 e ss; A. SERPIERI, *Princìpî*, cit., p. 209-221; Prof. ANTONIO RENZI, *Difesa del risparmio ed esercizio del credito*, Padova, Cedam, 1938, p. 15-33; Prof. GIULIO SCAGNETTI, *L'interesse nelleconomia corporativa*, in «Rivista di politica economica», 1939, p. 113-120; F. CARLI, *Le basi storiche e dottrinali*, cit., p. 182-183; G. ARIAS, *Corso*, p. 201 e ss.

(461) Sôbre o problema do salário corporativo, vejam-se: C. ARENA, *La carta del lavoro*, p. 202 e ss. e 400 e ss.; G. ARIAS, *Corso*, p. 151 e ss.; AMANTIA, *Principii*, p. 188 e ss.; F. CARLI, *Le basi storiche*, p. 178-183; F. CAPARELLI, *Il salario corporativo*, Roma, Cremonese, 1936; E. TOCILY, *Il salario corporativo*, Milano, Fratelli Bocca, 1938.

sentem profundamente da influência exercida por uma rigorosa e sistemática disciplina, resultando o sistema de preços essencialmente diverso do de qualquer outro regime.

A economia corporativa reflete-se, assim, vigorosamente, sôbre a *formação* e sôbre a *dinâmica* dos preços (462).

Daí a possibilidade de realizar a *síntese* do problema dos preços na economia corporativa, extrovertendo a *noção geral de prêço corporativo*.

O *preço corporativo* é, numa palavra, o preço económico formado mediante a disciplina prévia da oferta e da procura por parte dos organismos corporativos e do Estado, de modo a garantir a realização do óptimo económico nacional e da justiça nas relações económicas (463).

Assim, *prêço corporativo* e *justo prêço* são,

(462) G. ARIAS, *Corso*, p. 285-286.

(463) Cf. a definição de preço corporativo de CARLI: «preço complexo resultante de tôdas as fôrças do mercado de ciclo produtivo mutuamente impelidas para o equilíbrio» *(Le basi storiche*, p. 176); — e a de ARIAS: «preço económico na economia social unificada pelo Estado conforme os princípios superiores que guiam a acção do Estado e dominam as relações económicas» *(Corso*, p. 289).

para a teoria económica do corporativismo, expressões sinónimas. «O sistema corporativo dos preços representa a efectivação do princípio ético no campo das relações económicas» (464).

102. Significado geral do prêço corporativo. O equilíbrio económico corporativo.

Do exposto, conclue-se que, no sistema corporativo, os preços não estão à mercê do jôgo anárquico das fôrças mecânicas desorganizadas, mas são orientados e racionalizados através da auto-disciplina corporativa e coordenados superiormente pelo Estado no conseguimento do óptimo económico nacional e da justiça nas relações económicas.

A acção dos organismos corporativos e do Estado tem, além disso, como conseqüência, a redução ao mínimo do *assincronismo* nos movimentos das várias categorias de preços.

A disciplina corporativa actua, dest'arte, como «coeficiente de aceleração» (CARLI), de forma a obter o equilíbrio óptimo do mercado (465).

---

(464) ARIAS, *Corso*, p. 291-297.

(465) CARLI, *Le basi storiche*, p. 175-177; BACHI, *Principii*, p. 442.

O *equilíbrio económico corporativo*, realizado através da disciplina dos preços, é, pois, não um equilíbrio *mecânico* e *estático*, mas um equilíbrio *voluntário* e *dinâmico*.

Escreve autorizadamente CELESTINO ARENA: «O sistema corporativo é predisposição de meios «voluntàriamente utilizados para um certo fim, «sob a égide do Estado. E isso é de grande im-«portância para a economia dinâmica — em con-«traste com a economia estática, à qual não inte-«ressa que o equilíbrio se consiga com uma ou «outra combinação de elementos — e para os «factos que sucessivamente se podem despren-«der dessa combinação e do caminho que se se-«guiu para alcançá-la.

«*A vontade é uma das condições do equilíbrio «económico*, e, se ela varia, variam conseqüente-«mente todas as outras condições...

«Os factos da vida moral não se deixam com-«primir, como os da natureza física, em fórmu-«las mecânicas. O *ordenamento jurídico*... é um «facto particularmente enérgico para determinar «as acções humanas e, portanto, o equilíbrio «económico e social» (466).

---

(466) ARENA, *La dinamica del sistema corporativo*, «Archivio di studi corporativi», vol. IV, 1933, p. 83-84.

O *voluntarismo* corporativo situa-se, dest'arte, entre o *naturalismo* liberal e o *determinismo* marxista.

Mas «o equilíbrio voluntário não significa equilíbrio artificial, porque na realidade é operado por fôrças económicas espontâneas, embora não automáticas, mas reguladas por vínculos diversos, mais ou menos numerosos, em vista de fins, que podem ser diferentes da máxima utilidade monetária, sem deixarem por isso de ser económicos no seu todo. Predeterminados, não às cegas, mas por meio da selecção da concorrência, ou da coordenação dos múltiplos fins particulares, através duma apreciação social de que é intérprete o Estado, o qual deve obedecer, na realização dos fins sociais, a critérios de economicidade» (467).

Os objectivos essenciais da acção corporativa e estadual resumem-se, pois, em realizar um equilíbrio *móvel, contínuo* e *progressivo*, condição indispensável da realização do óptimo económico nacional.

A eliminação ou atenuação da falta de simultaneidade no movimento dos preços, no sistema corporativo, proporciona a possibilidade de atenuar o fenómeno das *flutuações cíclicas*, cuja amplitude depende, em grande parte, daquele assincronismo dos preços (468).

(467) Arena, *La carta del lavoro*, p. 84.

103. Nota final.

Quedam assim expostos a *noção* e o *significado geral* do preço corporativo, síntese do problema que vimos estudando.

A nossa modesta tentativa de construção teórica da economia corporativa e, em especial, da teoria dos preços no sistema corporativo ressente-se, como é natural, duma tal ou qual hesitação, compreensível em matéria tão complexa e, sôbretudo, tão deficientemente estudada ainda.

É que a renovação da ciência económica à luz das realidades do sistema corporativo não é tarefa de um só estudioso ou de uma só geração. Será, no dizer de Vito, obra de gerações, tal

(468) Cf. Fanno, *Introduzioue ello studio della teoria economica del corporativismo*, cit., p. 159; E. Caccia-Fuchs, *L'economia corporativa e i cicli economici*, apud «Economia corporativa», Pubbl. della Univ. Cattol. del Sacro Cuore, cit.. p. 157 e ss.; Lefebvre d'Ovidio, *La politica economica corporativa comme mezzo per attenuare le flutuazioni economiche*, in «Rivista di politica economica», 1936, p. 157 e ss.

como o foi a ciência económica tradicional (469).

Cabe, principalmente, às gerações novas a elevada missão de se dedicarem com fervor a essa tarefa grandiosa. Porque, como escreve o eminente PROF. STRIGL (470), numa nação sã, a juventude não pode estar com aqueles que vêem o seu interêsse na conservação daquilo que existe, mas sim com aqueles a quem pertence o futuro!

---

(469) VITO, *L'essenza dell'economia corporativa*, cit., p. 109.

(470) VON STRIGL, *Introduction*, cit., p. 263.